Homem, Economia e Estado

Um Tratado sobre os Princípios Econômicos



Murray N. Rothbard
(1926 – 1995)

Homem, Economia e Estado

Um Tratado sobre os Princípios Econômicos

Murray N. Rothbard

Edição revisada para o Instituto Rothbard

Título original: *Man, Economy, and State with Power and Market*
Copyright © 2009 por Ludwig von Mises Institute, Scholar's Edition, Second Edition
ISBN: 978-1-933550-27-5

Título: *Homem, Economia e Estado com Poder e Mercado*
Autor: *Murray N. Rothbard*

Coordenação Editorial: *Daniel Miorim, Vitor Gomes Calado*

Tradução e Revisão: *Adinan Júnior, Alex Pereira de Souza, Ana Carolina dos Santos, Arthur Vergara, Caique Nunes, Caio Crispim, Caroline Andrade, Christiano Ramos, Claudio Henrique Tancredo, Daniel Miorim, Eduarda Nascimento, Eliãn Reis, Eric Matheus, Fabrício Ruzza, Felipe Ojeda, Felipe Alehandro, Leonardo Fregulha, Joaquim Gabriel, José Augusto de Azevedo, João Pedro CorreiaJunior Percebon, Leandro Morais, Lucas Andrade, Mateus França, Matheus Bach, Matheus Viana, Miguel Vilela Hertel Vianna, Milena Silveira, Nicholas Ferreira, Pablo Miguel, Pedro Micheletto Palhares, Pietro Foltran, Rafael Jesus, Vinicius Torres, Vitor Gomes Calado*

Capa: *Leonardo Fregulha e Raíssa Souza Abreu*

Diagramação e Figuras: *Daniel Silva de Souza*



Para

Ludwig von Mises

Índice

Prefácio à Edição Revisada

Uma das baixas mais infelizes da Primeira Guerra Mundial, ao que parece, foi a dos tratados de "princípios" econômicos. Antes da Primeira Guerra Mundial, o método padrão, tanto de apresentação quanto de avanço do pensamento econômico, era escrever uma investigação que definisse a visão de alguém sobre o corpus da ciência econômica. Uma obra desse tipo tinha muitas virtudes que são totalmente inexistentes no mundo moderno. Por um lado, o leigo inteligente, com pouco ou nenhum conhecimento prévio de economia, podia lê-lo. Por outro lado, o autor não se limitava, à moda dos livros didáticos, a compilações picadas e abordagens simplistas da doutrina atualmente em voga. Para o bem ou para o mal, ele esculpia a teoria econômica em um edifício arquitetônico. Algumas vezes o edifício era original e nobre, outras vezes defeituoso; mas pelo menos *havia* um edifício para os iniciantes verem e para os colegas adotarem ou criticarem. Detalhes hiper-refinados, eram geralmente omitidos, pois impediam uma visão completa da economia e eram designados aos periódicos. O estudante universitário também aprendia economia com o tratado desde seus "princípios"; não se supunha que fossem necessários trabalhos especiais cuja duração dos capítulos correspondesse às exigências dos cursos e que fossem desprovidos da doutrina original. Assim, esses livros eram lidos por estudantes, leigos inteligentes e importantes economistas, todos os quais se beneficiavam deles.

O espírito deles é mais bem ilustrado por uma passagem preparatória de uma das últimas espécies:

> *"Tentei neste livro afirmar os princípios da economia de tal forma que eles sejam compreensíveis para uma pessoa educada e inteligente que não tenha antes feito nenhum estudo sistemático do assunto. Embora tenha sido projetado para iniciantes, o livro não ignora as dificuldades e não evita um raciocínio severo. Ninguém pode compreender fenômenos econômicos ou estar preparado para lidar com problemas econômicos se não estiver preparado para seguir uma linha de raciocínio que exige atenção constante. Fiz o melhor que pude para ser claro e explicar cuidadosamente as razões por trás de minhas conclusões, bem*

como as próprias conclusões, mas não procurei em vão simplificar as coisas."[1]

Desde a brilhante ruptura que nos deram os trabalhos de Wicksteed (1910), de Taussig (1911) e de Fetter (1915), esse tipo de tratado desapareceu do pensamento econômico e a economia se tornou terrivelmente fragmentada, dissociada a tal ponto que quase *não há economia*; em vez disso, encontramos uma miríade de pedaços de análises descoordenadas. A economia foi primeiramente fragmentada em áreas "aplicadas" — "economia da terra urbana", "economia agrícola", "economia do trabalho", "economia das finanças públicas" e assim por diante. Ainda mais grave tem sido a desintegração do que tem sido confinado à categoria de "teoria econômica". Teoria da utilidade, teoria do monopólio, teoria do comércio internacional, etc., até a programação linear e teoria dos jogos — cada uma das quais evoluiu em seu próprio compartimento altamente isolado, com sua própria literatura altamente refinada. Recentemente, a consciência dessa fragmentação levou a vagas misturas "interdisciplinares" com todas as outras "ciências sociais". A confusão tem sido ainda pior, resultando em incursões generalizadas de muitas outras disciplinas na economia, em vez da difusão da economia em outros lugares. De qualquer modo, é um tanto imprudente tentar integrar a economia com tudo o mais, antes que a *própria* economia seja colocada em seu próprio lugar. Somente então o lugar da economia entre as outras disciplinas se tornará aparente.

Acho justo dizer que, com uma exceção (o *Human Action* de Ludwig von Mises), *nenhum* tratado geral sobre princípios econômicos apareceu desde a Primeira Guerra Mundial. Talvez a abordagem mais próxima seja Frank H. Knight e seu *Risk, Uncertainty, and Profit, que* foi publicada muito antes de 1921. Desde então, não existe um livro com um escopo tão abrangente.

O único lugar onde podemos encontrar a economia tratada com qualquer grau de abrangência é nos livros didáticos elementares. Esses livros didáticos, no entanto, são substitutos infelizes de um verdadeiro Tratado. Como devem, por sua natureza, apresentar apenas a doutrina atualmente presente, seu trabalho é desinteressante para o economista estabelecido. Além disso, como só podem resumir a literatura existente, devem necessariamente apresentar ao estudante uma mistura de ca-

[1] Frank W. Taussig, *Principles of Economics* (New York: Macmillan, 1911), p. vii.

pítulos fragmentados, cada um com pouca ou nenhuma relação com o outro.

Muitos economistas não veem nenhuma perda em tudo isso; na verdade, eles anunciam esses desenvolvimentos como sinais do enorme progresso que a ciência tem feito em todas as frentes. O conhecimento cresceu de tal forma que nenhum homem pode abranger tudo. No entanto, os economistas deveriam, pelo menos, ser responsáveis por conhecer a *economia* — o essencial do corpo de sua disciplina. Certamente, então, esses fundamentos já poderiam ter sido apresentados até este momento. O fato é que a economia está fragmentada precisamente *porque* não é mais considerada um edifício; uma vez que é considerada uma congregação de farpas isoladas, ela é tratada como tal. Talvez a chave para essa mudança seja que, anteriormente, a economia era considerada como uma estrutura lógica. Fundamentalmente, quaisquer que fossem as diferenças de grau ou mesmo de metodologia proclamada, a economia era considerada uma ciência dedutiva que usava lógica verbal. Fundamentado em alguns axiomas, o edifício do pensamento econômico era deduzido passo a passo. Mesmo quando a análise era primitiva ou a metodologia anunciada era muito mais indutiva, essa era a essência da economia no século XIX. Daí, o tratado sobre "princípios" econômicos — pois, se a economia procede por uma lógica dedutiva baseada em alguns axiomas simples e óbvios, então, o corpus da economia pode ser apresentado como um todo interdependente ao leigo inteligente sem a perda do rigor final. O leigo é levado passo a passo de verdades simples e evidentes para verdades mais complexas e menos evidentes.

Os economistas "austríacos" perceberam melhor esse método e o utilizaram de forma mais completa e convincente. Eles eram os empregadores clássicos, em resumo, do método "praxeológico". Nos dias de hoje, no entanto, a epistemologia prevalecente descartou a praxeologia por métodos, que sejam ao mesmo tempo, demasiadamente empíricos e demasiadamente "teóricos". O empirismo desintegrou a economia a tal ponto que ninguém pensa em procurar um edifício completo; e, paradoxalmente, ele falsificou a economia, fazendo com que os economistas anseiem por introduzir suposições reconhecidamente falsas e atalhos, a fim de tornar suas teorias mais facilmente "testáveis". A desconfiança de Alfred Marshall de "longas cadeias de dedução", bem como todo o impulso de Cambridge para tais atalhos, contribuiu muito para essa quebra. Por outro lado, a lógica verbal na teoria econômica foi substituída pela matemática, aparentemente mais

precisa e baseada na glória refletida das ciências físicas. A ala econométrica dominante dos economistas matemáticos também procura por verificações empíricas e assim compõe os erros de ambos os métodos. Mesmo no nível de pura integração teórica, a matemática é completamente inadequada para qualquer ciência da ação humana. A matemática, de fato, tem contribuído para a compartimentação da economia — para monografias especializadas com um labirinto hiper-refinado de matrizes, equações e diagramas geométricos. Mas o que é realmente importante *não* é que os não matemáticos não possam entendê-los; o ponto crucial é que a matemática não pode contribuir para o conhecimento econômico. Na verdade, a recente conquista da economia matemática pela econometria é um sinal de reconhecimento de que a pura teoria matemática em economia é estéril.

Este livro, portanto, é uma tentativa de preencher parte da enorme lacuna de 40 anos. Desde o último tratado sobre "princípios" econômicos, a economia avançou muito em muitas áreas, e sua metodologia tem sido imensamente melhorada e fortalecida por aqueles que continuam a trabalhar na tradição praxeológica. Além disso, ainda existem grandes lacunas no corpo praxeológico, já que tão poucos economistas têm trabalhado na sua formação. Daí, a tentativa neste livro de desenvolver o edifício da ciência econômica à maneira das antigas obras sobre seus "princípios" — construir lenta e logicamente por sobre os axiomas básicos um edifício integrado e coerente de Verdade Econômica. Os hiper-refinamentos foram evitados tanto quanto possível. Em resumo, a citada declaração de intenção do professor Taussig foi aqui também minha, com a adição de que senti a necessidade de incluir, em pontos pertinentes, a refutação de algumas das principais doutrinas opostas. Isso era especialmente necessário porque a falácia econômica prevalece muito mais amplamente do que na época de Taussig.

Mencionei brevemente que houve *um* tratado geral desde a primeira guerra mundial. O professor Paul Samuelson escreveu rapsodicamente sobre a alegria de ter menos de trinta anos na época da publicação do *General Theory* de Keynes. Posso dizer o mesmo sobre a publicação do *Human Action* de Ludwig von Mises em 1949. Porque aqui, finalmente, a economia tornou-se *um todo* novamente, um edifício. Não apenas isso — aqui está uma estrutura de economia com muitos dos componentes que foram recentemente contribuídos pelo próprio Professor Mises. Não há espaço aqui para apresentar ou expor as grandes contribuições de Mises para a ciência econômica. Isso terá

que ser feito em outro lugar. Basta dizer que, de agora em diante, pouco trabalho construtivo pode ser feito em economia, a menos que se inicie a partir do *Human Action*.

O *Human Action* é um tratado geral, mas não um *Principles* à moda antiga. Pelo contrário, pressupõe um conhecimento econômico prévio considerável e inclui dentro de seus vastos limites muitas intuições filosóficas e históricas. De certa forma, o presente trabalho tenta isolar o econômico, preencher as lacunas e expor as implicações detalhadas, como eu as vejo, da estrutura Misesiana. Não se deve pensar, entretanto, que o Professor Mises seja de alguma forma responsável por estas páginas. De fato, ele pode muito bem diferir em muitas seções deste volume. No entanto, espero que este trabalho consiga acrescentar alguns tijolos à nobre estrutura da ciência econômica que atingiu sua forma mais moderna e desenvolvida nas páginas do *Human Action*.

O presente trabalho deduz todo o corpus da economia de alguns axiomas simples e apoditicamente verdadeiros: o axioma fundamental da *ação* — que os homens empregam meios para atingir fins, e dois postulados subsidiários: que existe uma *variedade* de recursos humanos e naturais, e que o lazer é um bem de consumo. O capítulo 1 começa com o axioma da ação e deduz suas implicações imediatas; e essas conclusões são aplicadas à "economia Crusoé" — aquela análise muito maléfica, mas altamente útil, que coloca o homem sozinho contra a natureza e analisa suas ações resultantes. O capítulo 2 apresenta outros homens e, consequentemente, as relações sociais. Vários tipos de relações interpessoais são analisados, e a economia da *troca direta* (escambo) é apresentada. A troca não pode ser analisada adequadamente até que os direitos de propriedade estejam totalmente definidos — assim, o capítulo 2 analisa a propriedade em uma sociedade livre. O capítulo 2, na verdade, marca o início do corpo do livro — uma análise da economia da troca voluntária. O capítulo 2 discute o livre mercado de escambo, e os capítulos subsequentes tratam da economia de *troca indireta* ou monetária. Assim, analiticamente, o livro trata plenamente da economia do livre mercado, desde suas relações de propriedade até a economia do dinheiro.

O capítulo 3 introduz o dinheiro e traça os padrões de troca indireta no mercado. O capítulo 4 trata da economia de consumo e dos preços dos bens de consumo. Os capítulos 5-9 analisam a produção em um livre mercado. Uma das características dessa teoria de consumo e produção é a ressurreição da brilhante e completamente negli-

genciada teoria de *aluguel* do Professor Frank A. Fetter — i.e., o conceito de aluguel como o preço de contratação do serviço de uma unidade. A *capitalização* torna-se, então, o processo de determinação dos valores presentes dos aluguéis futuros esperados de um bem. A teoria da preferência temporal pura de Fetter-Mises é sintetizada com a teoria de aluguel de Fetter, com a teoria austríaca da estrutura de produção, e com a separação dos fatores de produção *originais* e *produzidos*. Uma característica "radical" de nossa análise da produção é uma ruptura completa com a moderna teoria de "curto prazo" da empresa, substituindo-a por uma teoria geral de produtividade de valor marginal e de capitalização. É uma análise de "equilíbrio geral" no sentido dinâmico austríaco e não no sentido estático, popular no presente, Walrasiano.

O capítulo 10 expõe uma teoria de monopólio completamente nova — que o monopólio só pode ser definido significativamente como uma concessão de privilégios pelo Estado e que um preço de monopólio só pode ser alcançado a partir de tal concessão. Em resumo, não pode haver monopólio ou preço de monopólio no livre mercado. A teoria da concorrência monopolista também é discutida. E o capítulo 11 apresenta a teoria do dinheiro no livre mercado, juntamente com uma extensa discussão das teorias keynesianas. Tendo completado a teoria do mercado puramente livre, avanço no último capítulo para aplicar a análise praxeológica a uma discussão sistemática das várias formas e graus de intervenção coercitiva e suas consequências. Os efeitos da intervenção coerciva só podem ser estudados após a análise completa da construção de um mercado puramente livre. O capítulo 12 apresenta uma tipologia da intervenção, discute suas consequências diretas e indiretas e os efeitos sobre a utilidade, e apresenta uma análise necessariamente breve dos vários tipos principais de intervenção, incluindo controle de preços, concessões de monopólio, tributação, inflação, despesas governamentais e empresas governamentais. O capítulo e o livro concluem com uma breve avaliação sumária do livre mercado, em contraste aos sistemas intervencionistas e aos outros sistemas coercivos.

Para esta edição revisada, decidi manter o texto original e as notas de rodapé intactas, e limitar quaisquer alterações a este prefácio revisado. O professor Mises morreu em 1973, e no ano seguinte, por sorte, a Escola Austríaca de Economia que Mises manteve viva em uma existência quase subterrânea irrompeu em um renascimento espetacular. Não é por acaso que esse renascimento coincidiu com o quase

colapso do paradigma keynesiano anteriormente dominante. Os keynesianos haviam prometido afastar facilmente a economia das armadilhas recorrentes do boom inflacionário, da recessão e do desemprego; em vez disso, eles assegurariam prosperidade permanente e estável, trazendo-nos pleno emprego sem inflação. E ainda assim, após três décadas de planejamento keynesiano, enfrentamos um novo fenômeno que nem sequer pode existir, muito menos ser explicado, no paradigma keynesiano: inflação *combinada com* recessão e alto desemprego. Esse espectro indesejável apareceu pela primeira vez na recessão inflacionária de 1973-74, e tem se repetido desde então, sendo a última vez a recessão de 1990—?

O renascimento austríaco de 1974 também foi estimulado pelo fato de F.A. Hayek ter recebido o Prêmio Nobel de Economia naquele ano, o primeiro economista não matemático e de livre mercado a receber essa honra. A obsessão dos profissionais de economia com o Nobel redespertou o interesse em Hayek e na Escola Austríaca. Mas esse prêmio a Hayek em si não pode ser coincidência, uma vez que reflete a desilusão dos economistas nos macromodelos Keynesianos.

Desde 1974, o número de austríacos, de livros e de artigos de austríacos, bem como o interesse pela escola, tem aumentado acentuadamente. A diferença na qualidade do ambiente acadêmico nos dois países é um reflexo do fato de que, embora haja proporcionalmente menos economistas nas escolas austríacas na Grã-Bretanha do que nos Estados Unidos, a economia austríaca é muito mais respeitada na Grã-Bretanha. Nas pesquisas opinativas e nos livros didáticos britânicos, a economia austríaca, embora não seja muito popular, é tratada de forma objetiva e justa como uma ala respeitável do pensamento econômico. Nos Estados Unidos, pelo contrário, embora haja um grande número de simpatizantes e aderentes na profissão, os austríacos ainda são marginalizados, ignorados e não lidos pela maioria dos economistas.

A curiosidade intelectual, no entanto, tem o hábito de irromper, especialmente entre os estudantes e graduados do ensino superior. É por isso que a Escola Austríaca prosperou nas últimas duas décadas, apesar dos sérios obstáculos institucionais.

De fato, o número de austríacos cresceu tanto e a discussão se tornou tão ampla, que surgiram diferenças de opinião e ramos de pensamentos, em alguns casos se transformando em verdadeiros confrontos de pensamento. No entanto, todos eles têm sido confundidos e erroneamente aglutinados por não austríacos e até mesmo por alguns dentro da escola, o que levou a uma grande confusão intelectual, falta

de clareza e erro em absoluto. O lado bom dessas disputas em desenvolvimento é que cada lado esclareceu e afiou suas premissas subjacentes e também sua visão do mundo. De fato, tornou-se evidente nos últimos anos que existem três paradigmas muito diferentes e conflitantes na economia austríaca: o paradigma Misesiano ou praxeológico original, ao qual o autor presente adere; o paradigma Hayekiano, enfatizando o "conhecimento" e a "descoberta" em vez da "ação" e da "escolha" praxeológica, e cujo expoente máximo agora é o professor Israel Kirzner; e a visão niilista do falecido Ludwig Lachmann, uma abordagem antiteórica institucionalista tirada do inglês keynesiano-"subjetivista" G.L.S. Shackle. Felizmente, existe agora uma revista acadêmica, *The Review of Austrian Economics*,* na qual o leitor pode se manter informado sobre os desenvolvimentos em curso na economia austríaca, bem como outras publicações, conferências e cursos de instrução do Instituto Ludwig von Mises. O *Mises Institute*, fundado no centenário de seu nascimento, mantém vivo o espírito de Mises e o paradigma que ele legou ao estudo acadêmico e ao mundo. Para os últimos, sobre os três paradigmas austríacos, o leitor é remetido ao documento de trabalho no *Mises Institute* pelo presente autor, "*The Present State of Austrian Economics*" (novembro de 1992).**

Minha dívida intelectual primordial é, é claro, com Ludwig von Mises. Mas, além disso, eu nunca poderia expressar totalmente minha dívida pessoal. Sua sabedoria, gentileza, entusiasmo, bom humor e encorajamento incansável até mesmo dos menores sinais de produtividade entre seus alunos foram uma inspiração para a vida inteira daqueles que o conheciam. Ele foi um dos grandes professores de economia, assim como um dos grandes economistas, e eu sou grato por ter tido a oportunidade de estudar durante muitos anos em seu Seminário de Teoria Econômica Avançada na Universidade de Nova York.

Também nunca posso expressar plenamente minha gratidão a Llewellyn H. Rockwell, Jr, que, em um ponto baixo da economia Misesiana, sem nenhum apoio financeiro, sem grandes promessas de apoio, e armado apenas com uma ideia, fundou e dedicou sua vida ao Instituto Ludwig von Mises. Lew tem feito um trabalho notável de construir e expandir o Instituto e de se dedicar ao Paradigma Misesiano. Além disso, Lew tem sido um amigo próximo valioso e um colega

* *The Quarterly Journal of Austrian Economics* começou a ser publicado em 1998.

** Esse ensaio foi reimpresso como o capítulo 7 em Murray N. Rothbard, *The Logic of Action I: Method, Money, and the Austrian School* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997)

intelectual por muitos anos. É óbvio que, sem seus esforços, esta nova edição nunca teria visto a luz do dia.

Finalmente, preciso pelo menos tentar transmitir minha gratidão a outro colega de longa data, Burton S. Blumert, do *Mises Institute* e diretor do Centro de Estudos Libertários, em Burlingame, Califórnia. Autoconfiante e indispensável, Burt sempre está lá — com sua inteligência, sabedoria, gentileza e amizade.

É impossível enumerar todos os amigos e conhecidos que, durante muitos anos, me ensinaram e me inspiraram na área da economia austríaca ou na arena mais ampla da economia política, e na natureza da coerção da liberdade. Sou grato a todos eles. Nenhum deles, é claro, é responsável por qualquer erro aqui contido.

Murray N. Rothbard
Las Vegas, Nevada
Maio, 1993

Introdução à Segunda Edição Inglesa de *Homem, Economia e Estado com Poder e Mercado*

Murray N. Rothbard começou a trabalhar nesta *magnum opus* em 1 de janeiro de 1952.[1] Em 5 de maio de 1959, Rothbard escreveu ao seu mentor, Ludwig von Mises, informando-o: "É finito!".[2] Os mais de sete anos que levaram para Rothbard completar o *Homem, Economia e Estado* se passaram durante, o que era até então, uma das mais estéreis e retrógradas décadas na história da economia científica, que remonta ao nascimento da ciência no tratado sistemático de Richard Cantillon, publicado em 1755.[3] Em vista da degeneração progressiva do pensamento econômico durante a década de 1950, a publicação eventual do tratado de Rothbard em 1962 foi um marco no desenvolvimento de uma teoria econômica segura e um evento que resgatou a ciência de sua autodestruição.

A era da economia moderna emergiu com a publicação do trabalho seminal de Carl Menger, *Principles of Economics*, em 1871. Nesse livro fino, Menger expôs a abordagem correta da pesquisa teórica em economia e elaborou algumas de suas implicações imediatas. Em particular, Menger buscou identificar as leis causais que determinam os preços que ele observou sendo pagos diariamente nos mercados *atuais*.[4] Seu objetivo declarado era formular uma teoria de preços realista que proporcionaria uma explicação integrada da formação de fenôme-

[1] Rothbard para H. Cornuelle, junho de 1952; Rothbard Papers.

[2] Rothbard para Mises, 5 de maio de 1959; Rothbard Papers. Em inglês, "It is finished." [N.T.: Em português "Está terminado."]

[3] Richard Cantillon, *Essai sur la Nature du commerce en Général*, ed. e tradução de Henry Higgs (Nova York; Augustus M. Kelley, 1964).

[4] Carl Menger, *Principles of Economics*, tradução de James Dingwall e Bert E. Hoselitz (Nova York: New York University Press, 1981). Menger trabalhou como jornalista econômico e como analista de mercado para os jornais diários, intermitentemente, por mais de uma década. Para uma visão geral sobre a vida e o pensamento de Menger consulte Joseph T. Salerno, "Carl Menger: The Founding of the Austrian School", em Randall G. Holcombe, ed., *15 Great Austrian Economists* (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises institute, 1999) pp. 71-100 e as fontes citadas lá.

nos de mercado válida para todos os tempos e lugares.[5] As investigações de Menger o levaram a descobrir que todos os preços de mercado, taxas salariais, aluguéis e taxas de juros poderiam, em última análise, ser rastreados até as escolhas e ações dos consumidores que se esforçam para satisfazer seus desejos mais importantes ao "economizarem" meios escassos ou "bens econômicos". Assim, para Menger, todos os preços, aluguéis, salários e taxas de juros eram os resultados dos juízos de valor dos consumidores individuais que escolheram entre unidades concretas de diferentes bens de acordo com seus valores subjetivos ou "utilidades marginais" para usar o termo cunhado por seu aluno Friedrich Wieser. Com esse *insight* nasceu a economia moderna.

A abordagem causal-realista de Menger à teorização econômica rapidamente começou a atrair seguidores notáveis na Áustria e, mais tarde, por toda a Europa Continental e nos países anglófonos. O que veio a ser chamado de "Escola Austríaca" cresceu rapidamente em prestígio e em números e, por volta da Primeira Guerra Mundial, a pesquisa teórica baseada na abordagem causal-realista era considerada a vanguarda da ciência econômica. Por várias razões, a escola sofreu um declínio surpreendentemente rápido, especialmente na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos, assim como na Áustria, após a guerra. Em 1920, a abordagem causal-realista havia sido ofuscada pela abordagem de equilíbrio parcial de Alfred Marshall na Grã-Bretanha, nos EUA e até mesmo em partes da Europa Continental. Sua "estrela" caiu ainda mais com a importação da abordagem de equilíbrio geral matemático de Léon Walras para o mundo de língua inglesa no início da década de 1930. Um pouco mais tarde a abordagem de Menger foi quase enterrada pela Revolução Keynesiana. Consequentemente, com o advento da Segunda Guerra Mundial, deixou de haver uma rede autoconsciente e

[5] Assim no prefácio ao livro dele, Menger (*Principles*, p. 49) escreveu, "Eu devotei uma atenção especial à investigação das *conexões causais* entre fenômenos econômicos envolvendo produtos e os agentes de produção correspondentes […] com o propósito de estabelecer uma teoria de preços *baseada na realidade* e de colocar todos os fenômenos de preços (incluindo juros, salários, aluguel de terra etc.) sob um ponto de vista unificado. […] (Ênfase adicionada)"

institucionalmente incorporada de economistas ativamente engajados no ensino e na pesquisa da tradição Mengeriana.[6]

Após a Segunda Guerra Mundial, uma nova e sufocante ortodoxia conhecida como a “síntese neoclássica” tinha descido sobre a economia, especialmente nos Estados Unidos. Essa assim chamada “síntese” foi na verdade uma *mistura confusa* das três abordagens díspares que haviam dominado a abordagem causal-realista Mengeriana no período entre as duas guerras. Ela mistura as abordagens Marshalliana e Walrasiana para a determinação de preços com a macroeconomia keynesiana. As duas primeiras abordagens concentraram-se estritamente na análise da determinação de preços irreais, de equilíbrio, seja em mercados únicos (equilíbrio parcial) ou em todos os mercados simultaneamente (equilíbrio geral). A macroeconomia keynesiana negou completamente a eficácia do sistema de preços na coordenação dos vários setores de uma economia confrontada com o “fracasso da demanda agregada”. Foi suposto que essa última condição tivesse causado a Grande Depressão e foi alegado mais profundamente por Keynes e seus seguidores que essa seria uma característica endêmica da economia de mercado. A síntese neoclássica assim proclamou que o sistema de preços funcionava eficientemente para alocar recursos escassos somente se o governo empregasse habilmente políticas fiscais e monetárias para manter um nível de demanda agregada ou de gastos totais na economia que fossem suficientes para absorver um nível de output de pleno emprego.

Essa nova ortodoxia também promoveu uma hiperespecialização e uma correspondente desintegração da ciência econômica em uma desordem de subdisciplinas compartimentadas. Até mesmo o núcleo teórico da economia estava agora dividido em “microeconomia” e “macroeconomia”, que tinham aparentemente pouca conexão entre uma e outra. As revistas especializadas proliferaram e resultaram em uma mudança radical na cultura de pesquisa, com um prêmio pela redação e leitura dos últimos artigos da revista. Os poucos livros que foram publicados eram monografias técnicas ou livros didáticos emburreci-

---

[6] Para os fatores subjacentes à ascensão e ao declínio do início da escola austríaca, consulte Joseph T. Salerno, “The Place of Mises’s *Human Action* in the Development of Modern Economic Thought”, *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, no. 1 (Primavera de 1999): 35-65.

dos; a era do grande tratado sistemático sobre teoria econômica estava chegando ao seu fim.[7]

Praticamente a única resistência contra essa revolução intelectual foi Ludwig von Mises. Com a publicação em 1940 do *Nationalökonomie*, o precursor do *Human Action* em alemão, Mises, sozinho, recuperou e avançou muito o sistema da teoria econômica causal-realista.[8] Em particular, ele integrou a teoria Mengeriana de valor e de preços com sua própria reafirmação anterior da teoria monetária. Além disso, ele forneceu uma base rigorosa para todo o sistema de teoria econômica em uma ciência mais ampla da ação humana, que ele mesmo havia exposto em trabalhos anteriores, agora mais elaborados. Essa ciência da ação humana ele chamou de "praxeologia". Infelizmente, o grande tratado de Mises foi quase completamente ignorado pelos profissionais de economia do pós-guerra.[9] Entretanto, ainda que tenha falhado em inspirar uma renovação imediata do movimento científico Mengeriano, o *Human Action* lançou as bases para o posterior renascimento dele. Esse renascimento foi iniciado pela publicação de "Homem, Economia e Estado", em 1962.[10]

7 Em verdade, no prefácio deste tratado, Rothbard lamenta o fim do "tratado de estilo antigo sobre 'princípios' econômicos" após a Primeira Guerra Mundial e a consequente desintegração progressiva da economia, incluindo a teoria econômica em subdisciplinas compartimentadas. Sobre os fatores que exacerbaram essa fragmentação da economia após a Segunda Guerra Mundial, consulte Joseph T. Salerno, "Economics: Vocation or Profession", Ludwig von Mises Institute Daily Article (17 de novembro de 2004), disponível em https://mises.org/library/economics-vocation-or-profession.

8 Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, Edição escolar (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1998).

9 Sobre as razões para isso, consulte Salerno "The Place of Mises's Human Action", pp. 59-761. Os livros que moldaram a economia do pós-guerra foram cortados de um tecido completamente diferente do tratado de Mises e lidaram primariamente com as técnicas formais, em vez da substância, da teoria econômica. Esses incluíam, especialmente: J.R. Hicks, *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economics Theory*, 2ª ed. (New York: Oxford University Press, 1946); Paul A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947); e George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York: Macmillan, 1947).

10 O papel central de Rothbard no renascimento moderno da economia austríaca é detalhado em Joseph T. Salerno, "The Rebirth of Austrian Economics-In

Quando Rothbard começou a trabalhar no que viria a ser um tratado completo, ele concebeu o projeto como um livro adequado tanto para leitores não profissionais quanto para o ensino universitário que traria "à superfície e [iluminaria] a natureza passo a passo do edifício que Mises havia construído, mas, mais ou menos, tinha tomado como certo que seus leitores iriam entender."[11] Isso foi necessário porque o *Human Action* fora direcionado a um público acadêmico e Mises tinha, portanto, assumido uma grande familiaridade entre seus leitores com muitos dos conceitos e teoremas do que ele chamou de "economia subjetivista moderna". Assim, Rothbard pretendia "fazer por Mises, o que McCulloch fez por Ricardo", ou seja, fazer seu trabalho compreensível para um público leigo e inteligente.[12]

Mas Rothbard rapidamente percebeu que seu plano original era falho e teve de ser abandonado por três razões. A primeira, o formato tradicional do livro didático era muito desorganizado em termos de arranjo e de tratamento de vários tópicos para acomodar o desenvolvimento da teoria econômica de forma lógica e passo a passo, que Rothbard havia idealizado. Como tal, era inadequado para transmitir um "sentido do amplo escopo do sistema coerente que integra e permeia todos os aspectos da sólida doutrina econômica".[13] A segunda, Rothbard descobriu que existiam "muitas lacunas" no "Órganon econômico" de Mises que ele mesmo tinha de "preencher".[14] Além disso, as deduções passo a passo de Rothbard o levaram a concluir que a teoria de monopólio de Mises, que era mantida pela maioria dos economistas da tradição Mengeriana, era irreparavelmente falha e tinha de ser completamente revisada. O livro estava assim prometendo "envolver uma boa dose de contribuição original" por parte de Rothbard. A terceira, enquanto progredia na escrita do livro, Rothbard estava simultaneamente pesquisando a literatura e lendo amplamente, e começou a per-

Light of Austrian Economics", *Quarterly Journal of Austrian Economics* 5, no. 4 (Inverno de 2002): 111-28.

11 Rothbard para H. Cornuelle, 28 de junho de 1952; Rothbard Papers.

12 Rothbard para H. Cornuelle, 14 de março de 1951; Rothbard Papers. "What McCulloch did for Ricardo" refere-se aos *Principles of Political Economy* de John Ramsay McCulloch (Nova Iorque: Augustus M. Kelley, [1864] 1965).

13 *Ibid*.

14 Rothbard para R. Cornuelle, 9 de agosto de 1954; Rothbard Papers.

ceber que o *Human Action* havia emergido de uma tradição muito ampla, que incluía muito mais economistas do que apenas Mises e seus famosos antecessores e protegidos diretos (e.g., Friedrich A. Hayek) na Escola Austríaca nativa. Ademais, conforme Rothbard lia e escrevia, tornou-se cada vez mais claro para ele que as várias vertentes dessa tradição teórica, que incluíam muitas contribuições americanas e britânicas importantes, além das grandes obras austríacas, ainda não haviam sido completamente integradas e seus princípios totalmente delineados em um tratado sistemático. De acordo, Rothbard concluiu que "muitos pontos essenciais precisariam ser deduzidos originalmente ou com a ajuda de outras obras" e, portanto, "o livro não poderia ser simplesmente uma paráfrase do Human Action".[15] O livro proposto por Rothbard foi, assim, transformado, no próprio processo de sua escrita, de uma exposição direta dos princípios da doutrina recebida da Escola Austríaca estreitamente concebida para um tratado que elabora um sistema completo de teoria econômica e que apresenta muitas deduções e teoremas originais e até mesmo radicalmente novos.

O próprio Mises, imediatamente reconheceu a profunda originalidade e significância da contribuição de Rothbard. Em sua revisão de *Homem, Economia e Estado*, Mises escreveu que Rothbard

> *"se juntava às classificações de economistas eminentes ao publicar uma obra volumosa, um tratado sistemático sobre economia. [...] Em cada capítulo de seu tratado, Rothbard [...] adota os melhores ensinamentos de seus predecessores [...] e acrescenta a eles observações altamente importantes. [...]"*[16]

Mises passou a caracterizar o trabalho de Rothbard como

> *"[...] uma contribuição histórica à ciência geral da ação humana, à praxeologia, e à sua parte mais bem elaborada*

15 Rothbard para H. Cornuelle, 28 de junho de 1952; Rothbard Papers.

16 Ludwig von Mises, "*Man, Economy and State: A New Treatise on Economics*" em idem, *Economic Freedom and Interventionism: An Anthology of Articles and Essays*, ed. Bettina Bien Greaves (Irvington-on-Hudson, N.Y.: The Foundation for Economic Education, 1990), pp. 155-156.

> *até então e praticamente mais importante, a economia. De agora em diante, todos os estudos essenciais nesses ramos de conhecimento terão de tomar considerações completas das teorias e das críticas apresentadas pelo Dr. Rothbard."*[17]

Dado o exigente padrão acadêmico de Mises e sua conhecida parcimônia em elogiar as contribuições científicas, esse é um grande elogio para um livro publicado por um economista de trinta e seis anos.[18] Mais importante ainda, Mises evidentemente viu o trabalho de Rothbard como a abertura de uma nova época na ciência econômica moderna.

O próprio Rothbard não relutou em indicar os aspectos em que considerava seu tratado como sendo um afastamento ou um avanço do trabalho de Mises. O mais importante, entre as inovações teóricas de Rothbard, era sua formulação de uma teoria de produção completa e integrada. Anteriormente, a teoria de produção na análise causal-realista estava em desordem e consistia em uma série de correntes de pensamento independentes e conflitantes, que tratavam o capital e os juros, a teoria da produtividade marginal, a teoria de aluguel, o empreendedorismo e assim por diante, isoladamente. Um tanto surpreso com essa grande lacuna na teoria de produção, comentou Rothbard:

> *"Mises tem pouquíssimos detalhes sobre a teoria de produção e, por consequência, levou-me a muitos começos falsos, e muito do que acabou sendo um esforço desperdiçado, antes que eu chegasse ao que me satisfez como uma boa Teoria de Produção. (Isso envolveu uma emancipação em relação a 90 por cento do material do livro atual.)"*[19]

---

[17] *Ibid.*, pp. 156-157.

[18] A seguinte declaração é indicativa da atitude de Mises a esse respeito: "Nunca mais de vinte homens viveram ao mesmo tempo cujo trabalho contribuiu com algo essencial para a economia" (Mises, *Human Action*, p. 869).

[19] Rothbard para R. Cornuelle, memorandum: "Textbook or Treatise?"; Rothbard Papers.

Em *Homem, Economia e Estado*, Rothbard elabora um tratamento unificado e sistemático da estrutura de produção, da teoria do capital e dos juros, do preço e dos fatores, da teoria de aluguel e do papel do empreendedorismo na produção. Além disso, a teoria de produção é apresentada como parte do núcleo da análise econômica e cobre cinco dos doze capítulos do livro e aproximadamente 30% de seu texto. Uma das maiores realizações de Rothbard na teoria de produção foi o desenvolvimento de uma teoria de capital e de juros que integrou a análise da estrutura temporal de produção de Knut Wicksell e de Hayek com a teoria de pura preferência temporal exposta por Frank A. Fetter e por Ludwig von Mises. Embora as raízes de ambas correntes de pensamento possam ser traçadas desde o trabalho de Böhm-Bawerk, sua exposição era confusa e levantou contradições aparentemente insolúveis entre as duas.[20] Elas foram desenvolvidas separadamente em subsequência até que Rothbard revelou a conexão lógica inerente entre elas.

Apesar da apreciação generosa de Mises ao livro como um salto histórico positivo na ciência econômica, bem como o reconhecimento geral entre muitos adeptos, observadores e críticos do movimento austríaco contemporâneo, de que *Homem, Economia e Estado* é de fato uma obra fundamental no renascimento da economia austríaca moderna, existem duas questões cruciais em relação ao livro que, surpreendentemente, nunca foram abordadas, muito menos resolvidas. A primeira questão diz respeito ao sentido preciso em que o tratado de Rothbard pode ser descrito como uma obra de "economia austríaca" e como o próprio Rothbard concebeu a conexão entre seu tratado e esse corpo de doutrina recebida. A segunda questão diz respeito à percepção de Rothbard sobre a relação do sistema teórico exposto em seu tratado e a síntese neoclássica dos anos 50. Como veremos, as respostas a essas perguntas não são apenas surpreendentes, mas estão carregadas de implicações para com a interpretação de desenvolvimentos

[20] Em *Human Action*, Mises evitou uma análise profunda da estrutura temporal de produção, talvez por associá-la ao conceito do "período médio de produção" anterior no trabalho de Böhm-Bawerk que ele criticou (Mises, *Human Action*, pp. 485-486).

recentes na economia austríaca, para com a avaliação de suas possibilidades e perspectivas futuras.

Antes de abordar a questão da filiação doutrinária entre o *Homem, Economia e Estado* e a economia austríaca, é instrutivo examinar a atitude de Mises em relação à Escola Austríaca, pois ela não é tão direta como geralmente se supõe e claramente influenciou a visão de Rothbard. Já em 1932, Mises havia argumentado que todas as ideias essenciais da Escola Austríaca de Economia haviam sido absorvidas pela corrente dominante do que ele chamou de "economia subjetivista moderna".[21] De acordo com Mises:

> *"As Escolas austríaca e anglo-americana e a Escola de Lausanne [...] diferem apenas em seu modo de expressar a mesma ideia fundamental e [...] são divididas mais pela terminologia delas e pelas peculiaridades de apresentação do que pela substância de seus ensinamentos."*[22]

Agora, reconhecidamente, essa opinião foi expressa em uma conferência econômica na Alemanha, que contou com a presença de muitos membros ainda influentes da Escola Histórica Alemã que eram antagônicos à teoria econômica de todos os tipos. Certamente, pode ser razoavelmente argumentado que dado esse local, as observações de Mises pretendiam ser uma defesa genérica da pesquisa teórica em economia. Na verdade, um ano antes, Mises havia escrito,

> *"No campo da economia moderna, a Escola Austríaca mostrou sua superioridade em relação à Escola de Lausanne e às escolas relacionadas a essa última, que favorecem formulações matemáticas, ao esclarecer a relação causal entre valor e custo, ao mesmo tempo em que evita o conceito de função, que em nossa ciência é desorientador."*[23]

---

21 Mises, *Human Action*, p. 3.

22 Ludwig von Mises, *Epistemological Problems of Economics*, 3ª ed. (Auburn, Ala: Ludwig von Mises Institute, 2003), p. 228.

23 *Ibid.*, p. 175.

Apesar da advertência anterior, Mises continuou a sustentar que o rótulo "Escola Austríaca" era um anacronismo, argumentando na última publicação de sua carreira em 1969, que a Escola Austríaca constituía um capítulo fechado na história do pensamento econômico desde a época da morte de Menger em 1921. Naquela época, segundo Mises,

> *"Todas as ideias essenciais da Escola Austríaca foram, de modo geral, aceitas como uma parte integrante da teoria econômica […] [e] já não se distinguia mais entre uma Escola Austríaca e outras escolas de economia. A alcunha 'Escola Austríaca' tornou-se o nome dado a um capítulo importante da história do pensamento econômico; não era mais o nome da seita específica com doutrinas diferentes daquelas mantidas por outros economistas."*[24]

Como observado, Mises usou o termo "economia subjetivista moderna", para descrever a nova síntese de abordagens teóricas que ele acreditava ter começado a surgir nos anos 1920. Existem dois problemas com esse rótulo, que podem explicar a atitude ambivalente de Mises em relação à inclusão das Escolas Marshallianas e de Lausanne sob sua liderança. O primeiro, durante a Primeira Guerra Mundial, a maioria dos economistas teóricos prestaram pelo menos um apoio labial a alguma versão da teoria do valor subjetivo, de modo que o subjetivismo não era mais uma característica distintiva de uma única abordagem à pesquisa teórica. O segundo, como vimos em nosso tempo, o termo subjetivismo é um termo notoriamente elástico que pode ser estendido para denotar até mesmo a abordagem niilista da teoria econômica famosamente proposta por George Shackle, e posteriormente Ludwig Lachmann e vários economistas pós-modernistas e hermenêuticos.[25]

---

[24] Ludwig von Mises, *The Historical Setting of the Austrian School of Economics,* 2ª ed. (Auburn, Ala: Instituto Ludwig von Mises, 1984), p. 41.

[25] Para uma visão geral e crítica desta virada niilista na economia, consulte David Gordon, *Hermeneutics Versus Austrian Economics* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1986), disponível em http://mises.org/etexts/hermeneutics.asp; Hans-Hermann Hoppe, "In Defense of Extreme Rationalism": Thoughts on Donald McCloskey's The Rhetoric of Economics", Review of Aus-

Rothbard evidentemente seguiu Mises na construção do termo "Escola Austríaca" como a designação para um movimento importante na história do pensamento econômico. No texto de *Homem, Economia e Estado*, Rothbard usa os termos "Austríaco" ou "Escola Austríaca" pelo menos dez vezes entre aspas, como ele naturalmente faria se estivesse se referindo a um movimento que tinha apenas importância histórica para o leitor contemporâneo. Nos poucos momentos que ele utiliza esses termos sem aspas, ele se refere claramente às doutrinas históricas ou controvérsias como "a teoria austríaca-wicksteediana do preço" ou a Escola austríaca contra Alfred Marshall sobre a relação entre preços e custos. A única vez que Rothbard menciona "austríaco" em seu Prefácio à primeira edição, ele o faz na frase "os economistas 'austríacos'", colocando a palavra entre aspas e usando-a em uma frase com verbos no pretérito.[26]

Esta exegese textual não pretende implicar que Rothbard não considerou seu trabalho como dando continuidade à grande tradição originada pelos primeiros economistas austríacos. Em verdade, Rothbard escreveu sobre:

> *"o mito entre os economistas de que a Escola Austríaca está efetivamente morta e não tem mais nada a contribuir e que tudo de valor duradouro que tinha a oferecer foi efetivamente declarado e integrado no Principles de Alfred Marshall."*[27]

Ao contrário, o ponto é que o objetivo de Rothbard era recuperar e avançar uma tradição doutrinária muito mais ampla, para a qual os trabalhos de Menger e de Böhm-Bawerk eram, indiscutivelmente, a raiz principal. Assim, em seu prefácio, Rothbard declarou: "Este livro, então, é uma tentativa de preencher parte da enorme lacuna temporal

trian Economics 3 (1989): 179-214, disponível em https://mises.org/library/defense-extreme-rationalism-thoughts-donald-mccloskys-rhetoric-economics; e Murray N. Rothbard, "The Hermeneutical Invasion of Philosophy and Economics", in idem, *The Logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School* (Lyme, N.H.: Edward Elgar, 1997), pp. 275-93.

26 Rothbard, *Homem, Economia e Estado*, p. xvii.

27 *Ibid*., p. 341.

de 40 anos".[28] A "lacuna" referida aqui por Rothbard separa a publicação de Homem, Economia e Estado da dos três últimos tratados sistemáticos de economia a serem publicados em inglês, de Philip Wicksteed (1910), de Frank Fetter (1910) e de Frank Taussig (1911).[29] Os tratados de Wicksteed e de Fetter em particular estavam no que Rothbard chamou de "a tradição praxeológica". O procedimento deles, como o de Rothbard, era "lenta e logicamente construir por sobre os axiomas básicos um edifício integrado e coerente de Verdade Econômica."[30] A razão principal pela qual o tratado dele contém numerosas referências à histórica escola austríaca foi porque Rothbard julgou que os membros dessa escola haviam "melhor percebido este método e o utilizaram de forma mais completa e convincente. Eles eram os empregadores clássicos, em resumo, do método 'praxeológico'".[31]

Em contraste à "economia subjetivista moderna" de Mises, a referência de Rothbard ao "método praxeológico" traçou uma clara linha entre aqueles que empregaram o procedimento de Menger na dedução lógica das leis econômicas a partir de alguns fatos básicos da realidade e aqueles que não o fizeram. A "praxeologia" era a elaboração explícita e autoconsciente de Mises desse procedimento venerável para descobrir as leis causais que regem os fenômenos de mercado. A inicial escola austríaca e seus seguidores, e até mesmo alguns dos melhores economistas clássicos, haviam utilizado esse método de pesquisa sem estarem totalmente cientes disso. O método praxeológico começa com a realidade evidente em si mesma da ação humana e suas implicações imediatas. Em seguida, introduz outros postulados empíricos que refletem as condições concretas da ação, das quais surgem os fenômenos

28 *Ibid.*, p. xviii.

29 Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory*, ed. Lionel Robbins, 2 vols. (Nova York: Augustus M. Kelley, 1967); Frank A. Fetter, *The Principles of Economics with Applications to Practical Problems* (Nova York: The Century Co., 1910); F.W. Taussig, *Principles of Economics*, 2 vols. (Nova York: The Macmillan Company, 1911). Rothbard não considerava o *Human Action* um "Principles à moda antiga" porque "ela assume consideráveis conhecimentos econômicos anteriores e inclui em seus amplos limites numerosas compreensões filosóficas e históricas" (Rothbard, *Homem, Economia e Estado*, p. xix).

30 Rothbard, *Homem, Economia, e Estado*, p. xviii.

31 *Ibid.*, p. xvii.

de mercado historicamente específicos que o economista busca analisar. É, portanto, necessariamente sobre coisas reais. É por essa razão que não tem uso para ficções e invenções como a "empresa representativa", "o mercado perfeitamente competitivo" ou "a função de bem-estar social"; nem se preocupa com a existência, a singularidade e a estabilidade do equilíbrio geral.

O uso altamente seletivo que o método praxeológico faz dos constructos imaginários tem um único objetivo: a elaboração sistemática de um corpo teórico unificado compreendendo proposições significativas sobre as causas dos fenômenos econômicos no mundo tal como ele é, tem sido ou é provável que seja. Como Mises coloca, o método praxeológico,

> *"[...] estuda a ação sob condições não realizadas e não realizáveis apenas de dois pontos de vista. Ele lida com estados de coisas que, embora não reais no presente e no mundo passado, poderiam possivelmente tornarem-se reais em alguma data futura. E ele examina condições irreais e irrealizáveis se tal inquérito for preciso para uma satisfatória apreensão do que está ocorrendo sob condições presentes na realidade."*[32]

Mises concluiu, "O método específico da economia é o método das construções imaginárias. […] [E]le é o único método de inquérito praxeológico e econômico".[33]

Rothbard levou a sério o ditame de Mises e durante sete anos mergulhou-se em empregar e aperfeiçoar esse método ao elaborar um sistema integrado de teoria econômica. Isso explica o porquê de Rothbard identificar o uso do método praxeológico, em vez de uma solta orientação subjetivista, como a marca registrada e o teste decisivo da economia científica. Durante o longo período de esforço sustentado ao escrever o presente volume, Rothbard tornou-se, assim, um mestre praticante do método de pesquisa praxeológico. Ele não apenas utilizou habilmente os vários constructos imaginários cuja natureza e uso específico Mises havia explicitamente formulado no *Human Action*,

32 Mises, *Human Action*, p. 65.
33 *Ibid*., pp. 237-38.

mas também formulou outros novos, conforme necessário, para dar assistência na dedução de novos teoremas para elucidar características não explicadas da realidade econômica.[34]

Tomemos um exemplo detalhado para ilustrar o procedimento de Rothbard. Ao confrontar a assustadora tarefa de desembaraçar e sistematizar a teoria da produção causal-realista, Rothbard postula um mundo imaginário de fatores específicos, no qual cada e todo trabalhador individual, parcela de terra e bem de capital estão irrevogavelmente comprometidos com a produção de um único produto e não podem ser convertidos ao uso em qualquer outro processo de produção.[35] Rothbard, também imagina duas variações desse mundo. Na primeira, os fatores de cooperação em cada estágio de um determinado processo de produção são coproprietários do produto (i.e., o bem de capital) desse estágio e, como os serviços de todos os bens de capital são incorporados no produto final, todos os fatores são, portanto, coproprietários do bem final que é vendido aos consumidores em troca de dinheiro. Os recibos monetários são, então, distribuídos de acordo com os termos de um contrato voluntário entre todos os coproprietários do fator. Na segunda variante, um único capitalista ou consórcio de capitalistas paga os vários fatores envolvidos no amalgamado processo antes da venda do produto final no mercado e em troca recebe a propriedade dos bens de capital de cada estágio, bem como os estoques de bens de consumo final e a receita monetária obtidos de sua venda aos

34 *Ibid.*, pp. 237-57.

35 Enquanto esse constructo é altamente não realista, não é irrealizável como a economia de rotação uniforme (ERU), que se abstrai completamente de mudanças e incertezas e é usada para analiticamente isolar a renda de juros e a função capitalista que deriva dos lucros empresariais. Assim, um mundo em que cada fator é adequado para uma e apenas uma tarefa não é inconcebível ou logicamente contraditório. Pelo contrário, a ERU é na verdade um constructo irrealizável e autocontraditório. Ela descreve um mundo no qual, por exemplo, o futuro é conhecido com perfeita certeza, mas a ação, que sempre visa mudar o futuro, ocorre; e os agentes mantêm balanços monetários apesar da ausência de incerteza quanto ao padrão temporal de suas receitas e despesas futuras. Isso não quer dizer que a proximidade da realidade torna um constructo imaginário melhor ou mais útil que outro; o único teste da utilidade de um constructo é a ajuda que ele dá à reflexão para deduzir as leis causais que operam em mercados reais.

consumidores.[36] Em ambas as variações do constructo, supõe-se uma economia de rotação uniforme a fim de se abstrair dos problemas do empreendedorismo.

Com a ajuda desse constructo, Rothbard deduz uma série de teoremas e princípios de produção importantes. O primeiro, no caso da propriedade conjunta do produto pela colaboração de fatores de terra e de trabalho, não existem proprietários independentes e primordiais de bens de capital, que são bens intermediários no processo de produção e, portanto, resolvíveis em trabalho e nos insumos de terra que cooperaram ao produzi-los. O segundo, e consequentemente, toda a renda de produção consiste em salários e aluguéis de terras — bens de capital, que são meramente estações intermediárias no caminho para o produto final e não rendem nenhum aluguel líquido para seus proprietários. O terceiro, todos os trabalhadores e proprietários de terras cooperantes precisam esperar por sua renda desde o início do processo produtivo até seu término e a subsequente venda do produto final aos consumidores. Então, o quarto, o tamanho da renda agregada dos proprietários dos fatores de cooperação depende única e inteiramente da demanda dos consumidores pelo produto deles. Uma relativa mudança na demanda relativa do consumidor entre produtos finais recairá unívoca e completamente sobre os fatores específicos que estão envolvidos na produção dos produtos afetados.

Uma vez que o capitalista é introduzido nesse mundo fictício, um quinto princípio se torna imediatamente evidente: a função do capitalista é aliviar os proprietários dos fatores do fardo de esperar pela renda, uma vez que ele adianta para eles pagamentos em dinheiro presente das poupanças acumuladas dele ao produto conjunto dos serviços deles de trabalho e de terra. Em troca desses salários e aluguéis presentes, o capitalista recebe um rendimento dos juros sobre seus fundos investidos, que é baseado na preferência temporal e reflete o desconto das receitas monetárias *futuras,* que ele receberá em relação aos pagamentos monetários *presentes e* que ele gasta nos serviços dos fatores. Por outro lado, os proprietários dos fatores concordam com essa dedução da produção da venda total do produto que é incorporado no salário descontado e nos pagamentos de aluguel do capitalista, porque es-

36 Para a explicação desse constructo, suas variações e a elaboração de suas implicações, consulte Rothbard, *Homem*, *Economia, e Estado,* p. 314-329.

ses pagamentos presentes os desacorrentam da dimensão temporal do processo de produção. Um sexto princípio é que, até mesmo em um mundo de propriedade capitalista do completo processo de produção, os bens de capital ainda não geram uma renda monetária líquida para os seus proprietários, porque o rendimento líquido dos juros obtidos pelos proprietários capitalistas é totalmente derivado do desconto incorporado nos salários e aluguéis atuais pagos aos proprietários de fatores de trabalho e de terras, que são os únicos recebedores líquidos da renda em um mundo sem capitalistas. Assim, as rendas de salário, de aluguel, e de juros exaurem logicamente toda a renda da venda do produto final, não deixando nenhum remanescente para pagamentos líquidos a bens de capital.[37]

Essa análise do mundo hipotético de Rothbard de fatores puramente específicos também está repleta de implicações para o papel dos custos subjetivos na produção e nos preços. Dado que fatores de terra e bens de capital específicos não têm usos alternativos nesse mundo imaginado, uma inferência imediata é que o uso deles na produção é "sem custo" e que as respectivas curvas de oferta deles são perfeitamente inelásticas. O trabalho quando específico para um processo de produção particular, tem um uso custoso, em contraste, porque tem um uso alternativo na produção de "lazer" que é um bem de consumo instantaneamente produzível. Assim em um mundo sem capitalistas, o trabalho envolve a desutilidade de renunciar tanto ao lazer, quanto aos bens presentes. A chegada de capitalistas na cena reduz, mas não erradica, a desutilidade do trabalho. Essas inferências demonstram fortemente o princípio de que todos os custos de produção são, em última instância, essencialmente subjetivos. As preferências

[37] Essa conclusão da exaustão da renda da produção entre salários, aluguéis e receitas de juros se mantém verdadeira apenas sob o pressuposto de que as condições futuras do mercado são conhecidas com certeza. Uma vez que essa suposição é abandonada e é admitida a possibilidade de sobrevalorização ou subvalorização dos complementos de fatores específicos pelos investidores capitalistas, os lucros e prejuízos empresariais entram em cena. Entretanto, em um mundo de fatores puramente específicos, tais lucros e prejuízos não teriam uma função alocativa, pois, por definição, os fatores não podem mudar entre processos de produção. Ainda mais importante, torna-se claro que tais rendas acumulam-se apenas para os capitalistas e que, portanto, no mundo real da incerteza, as funções de capitalista e empreendedor estão integradas no mesmo agente.

de lazer e preferências temporais determinam, assim, os custos finais de produção e esses custos são puramente subjetivos e consistem na valoração das utilidades renunciadas dos produtores contra as receitas monetárias antecipadas dos consumidores. Uma vez que esses custos (subjetivos) de produção tiverem todos sido incorridos, os estoques dos vários tipos de bens de consumo emergem do processo de produção prontos para a venda aos consumidores. A menos que seus produtores tenham um uso direto para as mercadorias, a venda deles aos consumidores é completamente sem custo e os preços relativos deles são determinados unicamente pela estrutura da escala de valor dos consumidores. Daí, salvo especulações sobre variações de preços futuros, as curvas de oferta para os diversos estoques de bens de consumo são também perfeitamente inelásticas. Em suma, os "custos de produção" — isto é, as desutilidades do trabalho e a espera já incorridas, ou as utilidades de lazer e prazer imediato que já foram renunciadas, pelos produtores — não têm nenhum papel na determinação dos preços dos estoques existentes de bens de consumo.

Rothbard também emprega a construção fictícia que formulou para demolir a teoria Marshalliana de preços, segundo a qual os preços eram determinados por duas lâminas de uma tesoura: os valores subjetivos dos consumidores que compõem uma lâmina enquanto os custos objetivos ou reais de produção compõem a outra lâmina. Enquanto Marshall e seus seguidores contemporâneos admitem que no período transitório imediato, a lâmina do valor subjetivo predomina na determinação de preços, eles argumentam que no equilíbrio de longo prazo, onde as tendências permanentes da economia se revelam, a lâmina do custo de produção predomina porque o preço de cada produto está de acordo com seu custo médio de produção. Assim, os Marshallianos concluem superficialmente que os custos precisam, portanto, determinar os preços. Entretanto, Rothbard demonstra facilmente que essa conformidade entre o preço e o custo médio no equilíbrio de longo prazo, ou a ERU, que em si não é real, mas um constructo imaginário útil, é o resultado dos mesmos princípios que regem a determinação dos preços atuais que prevalecem momentaneamente e nos quais as trocas ocorrem nos mercados do mundo real. Em um mundo onde todos os fatores são puramente especificidades de um único processo de

produção, Rothbard mostra que, no longo prazo, onde os erros empresariais estão ausentes e os lucros e prejuízos foram totalmente eliminados, os pagamentos agregados a todos os fatores que cooperam em um determinado processo de produção são rigidamente regidos e precisam corresponder perfeitamente às receitas agregadas gastas no produto final pelos consumidores *menos* o rendimento dos juros aos capitalistas. Aceitar essa dedução e dividir tanto as receitas agregadas quanto os pagamentos agregados de fatores pela quantidade de produto implica que a direção da causalidade da igualdade entre o preço e o custo médio, *especialmente* no longo prazo, vai do primeiro para o segundo.

A formulação de Rothbard e a implantação desse mundo imaginário de fatores puramente específicos, resume a aplicação do método praxeológico na pesquisa teórica. Como Mises apontou,

> *"A principal fórmula para o projetar de constructos imaginários é abstrair da operação algumas condições presentes na ação atual. Então, estamos em uma posição para apreender as consequências hipotéticas da ausência dessas condições e para conceber os efeitos da existência delas."*[38]

Assim, Rothbard primeiro imagina que nesse mundo todos os processos de produção são propriedade dos próprios fatores cooperantes, os quais precisam perdurar sem renda até que o produto final tenha surgido e seja vendido aos consumidores. Ao primeiro analisar o estado de coisas na abstração da existência do capitalista, somos capazes de apreender sua função de mover sua poupança acumulada para os fatores antes da venda do produto final e compreender a natureza de sua renda como um rendimento da preferência temporal, que foi previamente estabelecida muito antes na cadeia de deduções praxeológicas como uma inferência imediata do Axioma da Ação. Ao assumir ausente o capitalista, assumimos também ausentes os custos monetários de produção, uma vez que os únicos pagamentos monetários são diretamente dos consumidores para os coproprietários do produto final. Isso nos permite ver que os custos monetários totais são essencialmente de-

[38] Mises, *Human Action*, p. 238.

terminados por, e são iguais a, essas despesas monetárias totais, tais como determinadas pelos consumidores e mediadas por capitalistas que previamente adiantaram os salários e aluguéis atuais aos proprietários dos fatores.

Em capítulos posteriores, Rothbard segue a abandonar a suposição de fatores puramente específicos e admite vários graus de especificidade entre os fatores em sua análise. Os efeitos de fatores relativamente não específicos no processo de produção podem agora ser identificados ao investigar como a presença deles modifica os resultados de um mundo hipotético de fatores puramente específicos. Uma vez que fatores não específicos podem ser convertidos para o uso em uma ampla gama de processos de produção, uma mudança relativa na demanda do consumidor, *ceteris paribus*, mudará a alocação deles, afetando apenas temporariamente seus preços. Mas, os princípios já deduzidos em relação a fatores específicos continuam a prevalecer nesse mundo mais complexo e, portanto, somos capazes de concluir que os preços dos fatores relativamente específicos em qualquer processo suportarão a maior parte da variação nas despesas agregadas do consumidor em um dado produto final. Assim, por exemplo, no caso de um declínio relativo da demanda por diamantes, todas as outras coisas iguais, os valores de capital das minas de diamantes e os salários dos joalheiros altamente qualificados também diminuirão, enquanto os salários dos mineradores de diamantes e os aluguéis dos geradores elétricos passarão por pequenas mudanças conforme esses fatores não específicos mudam para outros empregos. Além disso, a introdução de fatores não específicos na análise fará com que uma grande parte dos custos monetários de produção pareça ser dada ao empregador-capitalista de fatores, independentemente da demanda por seu bem particular. Como um resultado, o capitalista reagirá a uma mudança em seus custos ajustando seu nível de produção, da mesma forma que reagiria no caso de uma mudança na demanda por seu produto. Daí, na ausência de uma longa cadeia de raciocínios dedutivos utilizando constructos imaginários, à moda de Rothbard e de outros austríacos anteriores, uma visão superficial da questão tornará a metáfora de Marshall das duas lâminas da tesoura como uma representação plausível da realidade. Sem o uso zeloso do método praxeológico, seria impossível conce-

ber que são as demandas dos consumidores pelos outputs de uma ampla gama de processos de produção, esses mediados pelas licitações dos empreendedores-capitalistas, que são em última análise exclusivamente determinativas dos preços de todos os fatores, tanto os relativamente não específicos quanto os puramente específicos.

Esse método praxeológico tão magistralmente empregado por Rothbard havia sido utilizado, mesmo que implícita e cruamente, como a principal ferramenta de pesquisa teórica em economia até a década de 1930. No entanto, como Rothbard aponta, foi precisamente a desconfiança de Marshall em "longas cadeias de dedução", além de "todo o impulso de Cambridge" para fazer suposições curtas destinadas a tornar a teoria deles mais testável, que levaram à quebra gradual do método praxeológico e sua substituição pelo positivismo.[39] No início dos anos 50, o método praxeológico e a lógica verbal haviam sido eclipsados pelo positivismo e por modelos matemáticos. Por exemplo, o principal economista do pós-guerra, Paul Samuelson, agora afirmava que a tarefa da teoria econômica era "organizar os fatos em úteis e significativos" padrões e, ao fazê-lo, fornecer descrições econômicas da realidade complexa.[40] Os teoremas econômicos, então, tinham de ser enquadrados de uma forma que fossem "operacionalmente dotados de significado". De acordo com Samuelson, um teorema dotado de significado era "simplesmente uma hipótese sobre dados empíricos que poderia concebivelmente ser refutada, mesmo que apenas o fosse em condições ideais". Se tal teorema era "falso", ou "de importância trivial", ou até mesmo de validade "indeterminada", não era tão importante para Samuelson quanto ser enquadrado enquanto uma proposição capaz, em princípio, de refutação empírica.[41] Para Samuelson, os teo-

39 Rothbard, *Homem, Economia e Estado*, p. xviii. Enquanto Marshall utilizava o método de construções imaginárias, sua aversão a deduções passo-a-passo longas vai contra o aviso de Mises: que é "um método muito difícil de manejar, pois pode facilmente levar a silogismos falaciosos. Ele conduz por uma aresta afiada; e ambos os lados são portas ao abismo do absurdo e do sem sentido." (Mises, *Human Action*, p. 238).

40 Paul Samuelson, "My Life Philosophy: Policy Credos and Working Ways," em Michael Szenberg, ed., *Eminent Economists: Their Life Philosophies* (New York: Cambridge University Press, 1993), p. 241.

41 Paul Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, 2ª ed. (New York: Atheneum, 1976), p. 4.

remas estariam, assim, incorporados e expressados em modelos matemáticos altamente simplificados que *poderiam* ser submetidos a testes empíricos *se os dados estivessem disponíveis*. Uma vez que, reconhecidamente, os dados necessários eram raramente acessíveis, o máximo que poderia ser esperado de tais modelos abstratos era que eles "muitas vezes apontassem o caminho para um elemento da verdade presente em uma situação complexa" e que eles "fornecessem extrapolações e interpolações toleravelmente precisas".[42] No entanto, em uma retrospectiva, Samuelson lamentou a falta de sucesso do método positivo "cru" na economia, escrevendo:

> *"Quando eu tinha 20 anos de idade […] eu esperava que a nova econometria reduzisse as incertezas em nossas teorias econômicas. Seríamos capazes de testar e rejeitar falsas teorias. Seríamos capazes de inferir novas e boas teorias. [...] [P]rovou-se impossível chegar a uma aproximação da verdade inquestionável [e] parece objetivamente que não existe um conjunto convergente de resultados econométricos, convergindo para uma verdade verificável."*[43]

É claro que isso não significa que a fé de Samuelson no método positivista tenha sido abalada. Ao contrário, confirmou sua crença anterior de que a verdade era multifacetada e, portanto, "a precisão em fatos determinísticos ou em leis de probabilidade pode, na melhor das hipóteses, ser apenas parcial e aproximada".[44]

Se Samuelson minimizou o alcance da verdade, como um objetivo de pesquisa teórica em favor da formulação de teoremas operacionalmente significativos, o outro avatar do positivismo na economia do pós-guerra, Milton Friedman, eliminou todas as referências à verdade e ao realismo na avaliação da validade dos teoremas econômicos. Re-

---

42 Paul Samuelson, "International Factor Price Equalisation Once Again," em *The American Economics Association, Readings in International Economics* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968), pp. 58; and idem, "My Life Philosophy," p. 241.

43 Samuelson, "My Life Philosophy," p. 243.

44 *Ibid.*, p. 244

jeitando o positivismo lógico grosseiro de Samuelson, Friedman revelou a falsidade ou "irrealismo" das suposições de um teorema e ofereceu a alternativa aparentemente mais sofisticada do "falsificacionismo", que supostamente se baseava na filosofia da ciência de Karl Popper.[45] A posição de Friedman foi resumida concisamente na declaração de Mark Blaug: "Nenhuma suposição sobre o comportamento econômico é absolutamente verdadeira e nenhuma conclusão teórica é válida para todos os tempos e lugares. […]"[46]

Apesar da adesão formal da maioria dos profissionais aos métodos positivistas durante os anos 50, a busca de Rothbard para recuperar e reconstruir o edifício da teoria econômica sólida o levou a procurar novas ideias e entendimentos na literatura contemporânea com o mesmo cuidado com que examinou os escritos de seus predecessores na tradição causal-realista. O tratado de Rothbard contém citações de mais de 150 livros, artigos de revistas, anais de conferências, documentos governamentais, dissertações e monografias de institutos de política e pesquisas publicadas entre o aparecimento da *Ação Humana* em 1949 e o *Homem, Economia e Estado* em 1962.[47] O engajamento profundo de Rothbard com a literatura contemporânea valeu a pena, pois ele descobriu que muitas dessas obras continham pesquisas que esclarecem, refinam ou avançam a teoria causal-realista e ele avidamente integrou essas contribuições em seu próprio trabalho.

---

45 Milton Friedman, "The Methodology of Positive Economics," in idem, *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1970), pp. 1-43. Alguns metodologistas argumentaram que a metodologia Friedmaniana-positivista compartilha pouco mais do que vocabulário com a filosofia da ciência de Popper. Por exemplo, ver Lawrence A. Boland, *The Foundations of Economic Method* (Boston: Allen & Unwin, 1982), pp. 155-196.

46 Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, 4ª ed. (New York: Cambridge University Press, 1986), p. 3.

47 Na verdade, algumas das referências na presente edição são a trabalhos publicados depois de 1962, porque este volume inclui *Poder e Mercado*, que foi originalmente escrito como o terceiro volume de *Homem, Economia e Estado*, mas foi publicado separadamente oito anos depois. Para saber mais sobre a história por trás da decisão editorial de truncar *Homem, Economia, e Estado* e publicá-los em dois volumes e a reação de Rothbard a isso, consulte Stromberg, pp. lxv-lxxi.

Por exemplo, em seu notável desenvolvimento de uma explicação dos custos e do rendimento do investimento da empresa que se desviava fortemente da teoria Marshalliana da empresa, Rothbard foi fortemente influenciado por dois artigos negligenciados co-autorados por André Gabor e I.F. Pierce sobre a teoria "Austro-Wicksselliana" da empresa.[48] Rothbard cita uma discussão do economista de Cambridge Roy Harrod, além de uma discussão de Böhm-Bawerk, como fonte para sua própria identificação de um quarto componente na renda bruta de negócios do empreendedor-capitalista. Esse aluguel de "propriedade" ou de "tomada de decisão" é distinto, e vai além, dos salários implícitos da administração, do rendimento dos juros sobre o capital investido e do lucro puro.[49] Em sua extensa crítica às teorias de concorrência perfeita e monopolística e em sua formulação original de uma teoria positiva da concorrência como um processo dinâmico, Rothbard cita favoravelmente as contribuições de vários de seus contemporâneos no *mainstream*, notadamente G. Warren Nutter; Wayne Leeman; Marshall I. Goldman; e Reuben Kessel. Rothbard destaca um livro de Lawrence Abbott publicado em 1952 intitulado *Quality and Competition* (Qualidade e Concorrência), com elogios especiais, caracterizando-o como "uma das obras teóricas mais marcantes dos últimos anos".[50,51] De fato, a teoria da concorrência de rivalidade que Rothbard expõe é claramente influenciada pelos argumentos de Abbott sobre a importância central das dimensões qualitativas da concorrência.

O fato de que a pesquisa teórica empregando a lógica verbal e o método praxeológico ainda permaneceu relativamente difundida entre

48 André Gabor e I.F. Pearce, "A New Approach to the Theory of the Firm," *Oxford Economic Papers* 54 (October 1952): 252-65; idem, "The Place of Money Capital in the Theory of Production," *Quarterly Journal of Economics* 72 (November 1958): 537-57.

49 Roy Harrod, "Theory of Profit", in idem, *Economic Essays* (New York, Harcourt and Brace & Co., 1952), pp. 190-95. Para uma discussão detalhada do conceito de Rothbard sobre o aluguel para tomada de decisões e seu significado para as teorias do empreendedorismo e da empresa, consulte Joseph T. Salerno, "The Entrepreneur: Real and Imagined," *Quarterly Journal of Austrian Economics* 11 (3).

50 Lawrence Abbott, *Quality and Competition: An Essay on Economic Theory* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1973).

51 Rothbard, *Homem, Economia e Estado,* p. 641-42, fn. 28.

os economistas acadêmicos, mesmo no final dos anos 50, destaca as raízes profundas e robustas da tradição causal-realista. Essa é também a razão pela qual Rothbard não viu nenhuma vantagem em se apropriar do rótulo "austríaco" para diferenciar seu tratado da economia contemporânea. De fato, em uma correspondência particular datada de fevereiro de 1954, Rothbard expressou sua confiança de que os teóricos econômicos tradicionais ainda pudessem ser trazidos de volta à agenda de pesquisa causal-realista e que seu trabalho atual:

> *"Atrairá, creio eu, a atenção da profissão como um tratado devido à sua considerável elaboração em áreas não desenvolvidas por Mises, suas diferenças com Mises em áreas como monopólio, ética bancária e governo […] e suas refutações da teoria econômica atual."*[52]

Embora em retrospectiva possamos ser tentados a descartar a ousada previsão de Rothbard como uma explosão de otimismo juvenil, ela dificilmente reflete a atitude de alguém que pretende romper completamente com a doutrina dominante e fundar uma escola heterodoxa de pensamento.

No início dos anos 70, no entanto, a teoria econômica dominante havia se afundado em profundidades quase insondáveis, degenerando-se em uma série de modelos matemáticos vagamente relacionados que tinham pouco contato com a realidade. Seguindo a metodologia Friedmaniana e positivista dominante, a tentativa de "validade" — nunca a verdade — desses modelos foi putativamente estabelecida testando empiricamente sua capacidade de prever ou, mais precisamente, retroagir usando os métodos da econometria. Os últimos vestígios da abordagem Mengeriana desapareceram assim dos currículos dos programas de pós-graduação em economia e a pesquisa teórica causal-realista foi agora completamente banida das revistas acadêmicas, que haviam se tornado o principal, se não o único, meio de pesquisa para a economia convencional.

52 Rothbard para R. Cornuelle, memorandum: "Textbook or Treatise?"; Rothbard Papers.

Por volta do mesmo tempo em que essa mudança radical na teoria econômica e no método começou a se formar fora da instituição formal da economia acadêmica, um novo movimento intelectual que foi diretamente inspirado pela reconstrução de Rothbard do órganon teórico causal-realista em *Homem, Economia e Estado*. Esse movimento era composto principalmente por estudantes de pós-graduação e jovens professores associados a instituições acadêmicas americanas que estavam insatisfeitos com a síntese neoclássica ortodoxa, que havia começado a desmoronar com o fracasso das políticas da "Nova Economia" de Kennedy-Johnson para controlar a inflação da Guerra do Vietnã e o subsequente surgimento da *estagflação* no início dos anos 70.

Em meados dos anos 70, o novo movimento havia crescido a tal ponto que a oportunidade se apresentou para institucionalizar e promover sua existência por meio de uma conferência acadêmica formal sobre economia austríaca, realizada em South Royalton, Vermont, em junho de 1974. A denominação "austríaco" foi escolhida por essa nova tendência intelectual principalmente por razões estratégicas. Como o movimento Rothbardiano abraçou um método e um corpo de doutrina, que agora compartilhava muito pouco terreno em comum com a ortodoxia positivista entrincheirada, o rótulo pelo menos proporcionou ao movimento uma afiliação reconhecível com uma das grandes correntes do pensamento marginalista primitivo que se alimentava dessa corrente dominante moderna. O nome também deu instantaneamente ao movimento o grande carimbo associado aos nomes conhecidos dos membros fundadores da Escola Austríaca, como Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk e Friedrich von Wieser e seus últimos representantes Ludwig von Mises e Friedrich A. Hayek. O prestígio da marca "austríaca" foi ainda maior quando Hayek se tornou um dos principais beneficiários do Prêmio Nobel de Economia, no final daquele ano. O termo tinha a virtude adicional de identificar a orientação teórica geral do movimento.

Rothbard e seus seguidores avidamente abraçaram a nova designação e começaram a se referir a si mesmos como membros ou seguidores da moderna Escola Austríaca, que agora se posicionava como uma desafiadora heterodoxa à "economia mainstream". Apesar de suas

significativas virtudes estratégicas de curto prazo, no entanto, cunhar o nome da escola de pensamento que se uniu na conferência de South Royalton como "austríaca" gerou uma série de sérios problemas a longo prazo. Primeiro, chegou a obscurecer o quanto a moderna Escola Austríaca foi diretamente inspirada por Rothbard. De fato, não é exagero dizer que uma grande maioria dos cerca de trinta participantes da conferência de South Royalton aderiu ao corpo da teoria causal-realista elaborada em *Homem, Economia e Estado*. Segundo, esconde o fato, observado acima, de que ao escrever este tratado, Rothbard extraiu de uma literatura muito mais ampla do que aquela emanada da Escola Austríaca original e de seus descendentes intelectuais diretos. Terceiro, o rótulo desvia a atenção da principal missão de Rothbard ao escrever seu tratado, que é purgar a economia moderna de seus elementos positivistas e formalistas matemáticos alienistas, e reconstruí-la ao longo de linhas causais-realistas coerentes. Não pode ser afirmado tão frequentemente ou tão enfaticamente que desenvolver uma ruptura radical com a teoria econômica padrão e estabelecer uma escola heterodoxa de pensamento que rejeitava todas formas de análise de equilíbrio e o uso de constructos imaginários não era o propósito de Rothbard ao escrever o *Homem, Economia e Estado*. De fato, como vimos, uma das contribuições mais importantes de Rothbard em seu tratado é sua explicação detalhista do conteúdo e o uso adequado de constructos fictícios e estados imaginários do mundo na derivação de proposições significativas sobre os determinantes causais dos fenômenos econômicos observáveis.

A última e talvez mais significante desvantagem da aplicação não qualificada do termo "austríaco" ao movimento econômico pós-South-Royalton é o fato de que ele fomenta uma conflação de programas de pesquisa muito diferentes e conflitantes que cresceram sob esse véu semântico opaco. Rothbard reconheceu e lamentou esse estado de coisas no Prefácio da edição revisada de *Homem, Economia e Estado*, publicada em 1993:

> *"De fato, o número de austríacos se tornou tão grande, e a discussão tão ampla, que surgiram diferenças de opinião e ramos de pensamento, em alguns casos transfor-*

> *mando-se em verdadeiros confrontos de pensamento. No entanto, todos eles foram confundidos e bloqueados por não austríacos e até mesmo por alguns dentro da escola, o que levou a uma grande confusão intelectual, falta de clareza e erro absoluto. O bom desses conflitos contínuos é que cada lado esclareceu e afiou seus princípios subjacentes e sua visão do mundo. De fato, tornou-se claro nos últimos anos que existem três paradigmas conflitantes na economia austríaca: o paradigma Misesiano ou praxeológico original, ao qual o atual autor adere; o paradigma Hayekiano, que enfatiza 'conhecimento' e 'descoberta' em vez de 'ação' e 'escolha' praxeológica e cujo principal representante hoje é o Professor Israel Kirzner; e a visão niilista do falecido Ludwig Lachmann, uma abordagem institucionalizada antiteórica tirada do 'subjetivista' Keynesiano inglês G.L.S Shackle." (p. xiv)*

Embora isso descreva com precisão o estado da economia austríaca no início dos anos 90, a situação se tornou ainda mais contenciosa e confusa desde então. Embora o ramo Lachmanniano tenha perdido parte de sua influência, desenvolveu-se uma nova e muito eclética tendência que propõe juntar indiscriminadamente elementos de Menger, Mises, Hayek, Lachmann, Kirzner e Rothbard, com alguns elementos aleatórios da teoria da economia de Adam Smith, da teoria de escolha pública, da nova economia institucional, da economia de custos de transação, da modelagem da teoria dos jogos, da economia hermenêutica e dos estudos de casos etnográficos e históricos, tudo sob a rubrica da economia austríaca ou "boa economia". Desnecessário dizer, que a situação é ainda menos satisfatória hoje do que era quando Rothbard escreveu a passagem acima. Os interessados em pesquisas teóricas na tradição causal-realista Mengeriana são agora considerados pelos profissionais, graças ao termo austríaco, como parte de um movimento heterodoxo fragmentado e conflitante mais interessado em discursar sobre esoterismo metaeconômico ou conceber explicações de "ordem espontânea" para episódios históricos obscuros do que analisar as questões "mundanas" no cerne da economia mainstream — te-

oria do valor, teoria dos preços, teoria do capital, teoria monetária e ciclos econômicos.

Felizmente, o livro *Homem, Economia e Estado* aponta a saída para esse atoleiro de confusão que ameaça a marginalização permanente e total de todos os ramos da economia austríaca. Cada página do tratado de Rothbard está impregnada de uma profunda consciência de que o sistema teórico causal-realista que ele expõe é parte de uma tradição econômica internacional que tem sua origem na revolução marginalista. Seu tratado não pretendia, portanto, ser o programa de um novo movimento heterodoxo ou o renascimento de um antigo; ao contrário, representava uma tentativa de reconstruir a economia ortodoxa sobre os fundamentos inabaláveis do método praxeológico e de usar esse método para avançar substancialmente a teoria. Em um sentido crucial, a economia havia perdido temporariamente seus rumos e estava começando a se afastar de sua rica herança, e Rothbard pretendia colocá-la novamente no caminho certo. Consequentemente, ele nunca concedeu à corrente *mainstream* da ciência econômica e aos discípulos da modelagem matemática e do método positivista, que ele considerava como um culto irracionalista que havia sequestrado a economia e cujas doutrinas bobas acabariam mais cedo ou mais tarde no caixote do lixo da história intelectual.

Rothbard tem sido provado certo. A modelagem matemática revelou-se um exercício em vão e formalista incapaz de explicar as crises monetárias internacionais, as bolhas do mercado de ações e imobiliário, e as crises financeiras globais que assolaram nosso mundo nas últimas duas décadas. Está ficando cada vez mais claro, mesmo para os economistas profissionais, que o tortuoso desvio positivista tem levado a um impasse intelectual. Assim, seitas heterodoxas bizarras como a economia comportamental, a economia experimental, a literatura sobre "felicidade", a neuroeconomia etc., são agora abundantes. Alguns economistas orientados para o mercado até mesmo abandonaram completamente a teoria econômica moderna em favor da retórica e de metáforas menos rigorosas da "mão invisível" de Adam Smith e da "ordem espontânea" de Hayek.[53]

[53] É claro que o conceito de "ordem espontânea" foi apenas uma das muitas contribuições de Hayek. A grande parte dessas contribuições estava diretamente

A sentença de morte está agora soando para os farsantes matemáticos e positivistas do *mainstream* da economia. Chegou a hora dos austríacos recuperarem sua posição legítima como verdadeiros representantes da tendência central da teoria econômica moderna, afirmando o método praxeológico como o método de pesquisa da economia. Os frutos prodigiosos desse método estão diante de nós na integrada estrutura teórica exposta em *Homem, Economia e Estado*.

ligada à tradição causal-realista Mengeriana e tratava de temas da economia mundana como a teoria do capital, teoria do ciclo econômico, teoria monetária internacional e instituições monetárias comparativas. Para uma coleção dos trabalhos mais importantes de Hayek nessas áreas, veja *Prices and Production and Other Works: F.A. Hayek on Money, the Business Cycle, and the Gold Standard*, ed. Joseph T. Salerno (Auburn, Ala: Instituto Ludwig von Mises, 2008). Ver também Peter G. Klein, "The Mundane Economics of the Austrian School", *Quarterly Journal of Austrian Economics* 11, no. 3 (Outono de 2008), para o argumento de que a noção de ordem espontânea, corretamente entendida, tem raízes na economia causal-realista de Menger.

Homem, Economia e Estado

Um Tratado sobre os Princípios Econômicos

capítulo

1

Fundamentos da Ação Humana[1]

1. O Conceito de Ação

A característica distintiva e crucial no estudo do homem é o conceito de *ação*. *A ação humana é definida simplesmente como comportamento propositado*. Portanto, é nitidamente distinguível daqueles movimentos observados que, do ponto de vista do homem, não são propositais. Isso inclui todos os movimentos observados de matéria inorgânica e aqueles tipos de comportamento humano que são puramente reflexos, que são simplesmente respostas involuntárias a certos estímulos. A *ação humana*, por outro lado, pode ser *significativamente interpretada* por outros homens, pois é regida por um certo *propósito* que o agente tem em vista.[2] O propósito do ato de um homem é o seu *fim*; o desejo de atingir esse fim é o *motivo* do homem para instituir a ação.

Todos os seres humanos *agem* em virtude de sua existência e de sua natureza como seres humanos.[3] Não poderíamos conceber seres humanos que não agissem propositadamente, que não tivessem fins em vista que desejam e tentam atingir. Coisas que não *agiram*, que não se comportaram propositadamente, não seriam mais classificadas como humanas.

É essa verdade fundamental — esse axioma da ação humana — que forma a chave de nosso estudo. Todo o domínio da praxeologia e sua mais desenvolvida subdivisão, a economia, é baseado na análise

1 Para leitura adicional sobre esse tópico, a melhor fonte é o trabalho histórico de Ludwig von Mises, *Human Action* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1949), pp. 1-143, e *passim*.

2 Cf. *ibid*., p. 11; F.A. Hayek, “The Facts of the Social Sciences”, em *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), pp. 57-76; Hayek, *The Counter-Revolution of Science* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1952), pp. 25-35; e Edith T. Penrose, “Biological Analogies in the Theory of the Firm”, *American Economic Review*, dezembro de 1952, pp. 804-19, especialmente 818-19.

3 Cf. , *Ethica Nicomachea*, Livro I, especialmente cap. vii.

das implicações lógicas necessárias desse conceito.[4] O fato de que os homens agem em virtude de serem humanos é indiscutível e incontrovertível. Supor o contrário seria uma absurdidade. O contrário — a ausência de comportamento motivado — se aplicaria apenas a plantas e matéria inorgânica.[5]

2. Primeiras Implicações do Conceito

A primeira verdade a ser descoberta sobre a ação humana é que *ela pode ser realizada apenas por "agentes" individuais*. Somente os indivíduos têm fins e podem agir para alcançá-los. Não existem fins ou ações de "grupos", "coletivos" ou "Estados", que não ocorram como ações de vários indivíduos específicos. "Sociedades" ou "grupos" não têm existência independente além das ações de seus membros individuais. Assim, dizer que os "governos" agem é meramente uma metáfora; na verdade, certos indivíduos estão em uma certa relação com outros indivíduos e agem de uma forma que eles e os outros indivíduos reconhecem como "governamental".[6] A metáfora precisa não ser entendida como significando que a própria instituição coletiva tenha qualquer realidade além dos atos de vários indivíduos. Da mesma forma, um indivíduo pode contratar a agir como um agente em re-

[4] Este capítulo consiste unicamente em um desenvolvimento das implicações lógicas da existência da ação humana. Os capítulos futuros — as outras partes da estrutura — são desenvolvidos com a ajuda de um número muito pequeno de suposições subsidiárias. Cf. Apêndice abaixo e Murray N. Rothbard, "Praxeology: Reply to Mr. Schuller", *American Economic Review*, dezembro de 1951, pp. 943-46; e "In Defense of 'Extreme Apriorism'", *Southern Economic Journal*, janeiro de 1957, pp. 314-20.

[5] Não há necessidade de entrar aqui no difícil problema do comportamento animal, desde os organismos inferiores até os primatas superiores, que pode ser considerado como uma fronteira entre o comportamento puramente reflexivo e o motivado. De qualquer forma, os homens podem *entender* (como distinto de meramente observar) tal comportamento somente na medida em que possam imputar aos animais motivos que eles possam entender.

[6] Dizer que apenas indivíduos agem não é negar que são influenciados em seus desejos e ações pelos atos de outros indivíduos, que podem ser membros de várias sociedades ou grupos. Não assumimos de forma alguma, como alguns críticos da economia acusaram, que os indivíduos sejam "átomos" isolados uns dos outros.

presentação de outro indivíduo ou em nome de sua família. Ainda assim, apenas indivíduos podem desejar e agir. A existência de uma instituição como o governo torna-se significativa apenas influenciando as ações daqueles indivíduos que são e daqueles que não são considerados como membros.[7]

Para instituir a ação, não é suficiente que o homem individual tenha fins não atingidos que gostaria de cumprir. *Ele precisa também presumir que certos modos de comportamento irão o possibilitar a atingir seus fins*. Um homem pode ter um desejo pela luz do sol, mas se ele perceber que não pode fazer nada para atingi-lo, ele não age de acordo com esse desejo. Ele precisa ter certas *ideias* sobre como atingir seus fins. A ação, assim sendo, consiste no comportamento de indivíduos direcionados a fins, de modo que eles acreditam que cumprirão seu propósito. A ação requer uma imaginação de um fim desejado e "ideias tecnológicas" ou planos de como chegar nesse fim.

Os homens encontram-se em um certo *ambiente* ou *situação*. É essa situação que o indivíduo decide mudar de alguma forma para atingir seus fins. Mas o homem só pode trabalhar com os numerosos elementos que encontra em seu ambiente, ao reorganizá-los a fim de causar a satisfação de seus fins. Com relação a qualquer dada ação, o ambiente externo ao indivíduo pode ser dividido em duas partes: aqueles elementos que ele acredita que não pode controlar e precisa deixar inalterados, e aqueles que ele pode alterar (ou melhor, pensa que pode alterar) para atingir seus fins. O primeiro pode ser denominado de *condição geral* da ação; o último de *meio* usado. Assim, o agente individual é confrontado com um ambiente que gostaria de mudar para atingir seus fins. Para agir, ele precisa ter ideias tecnológicas sobre como usar alguns dos elementos do ambiente como *meios*, como caminhos, para atingir seus fins. Todo ato precisa, portanto, envolver o emprego de meios por agentes individuais para tentar chegar a certos fins desejados. No ambiente externo, as condições gerais não podem ser objetos de qualquer ação humana; apenas os meios podem ser empregados na ação.[8]

---

[7] Cf. Hayek, *Counter-Revolution of Science*, p. 34. Veja também Mises, *Human Action*, p. 42.

[8] Cf. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1949), pp. 44 ff.

Toda a vida humana precisa ocorrer *no tempo*. A razão humana não pode sequer conceber uma existência ou uma ação que não ocorra através do tempo. Em um tempo em que um ser humano decide agir para atingir um fim, seu objetivo, ou fim, pode ser final e completamente atingido apenas em algum ponto *no futuro*. Se todos os fins desejados pudessem ser alcançados instantaneamente no presente, então todos os fins desejados do homem estariam alcançados e não haveria razão para ele agir; e vimos que a ação é necessária para a natureza do homem. Portanto, um agente escolhe meios de seu ambiente, de acordo com suas ideias, para chegar a um fim esperado, completamente atingível apenas em algum ponto do futuro. Para qualquer dada ação, podemos distinguir três períodos de tempo: o período antes da ação, o tempo absorvido pela ação, e o período após a ação ter sido completada. Toda ação visa tornar as condições de um tempo no futuro em mais satisfatórias para o agente do que seria o caso sem a intervenção da ação.

O *tempo* de um homem sempre é escasso. Ele não é imortal; seu tempo na terra é limitado. Cada dia de sua vida tem apenas 24 horas nas quais ele pode atingir seus fins. Além disso, todas as ações precisam ocorrer ao longo do tempo. Portanto, o tempo é um *meio* que o homem precisa usar para atingir seus fins. É um meio que é onipresente em toda ação humana.

A ação ocorre ao *escolher* quais fins serão satisfeitos pelo emprego de meios. O tempo é *escasso* para o homem apenas porque quaisquer que sejam os fins que ele escolhe satisfazer, existem outros que precisam permanecer insatisfeitos. Quando precisamos usar um meio de forma que alguns fins ficarão insatisfeitos, surge a necessidade de uma *escolha entre os fins*. Por exemplo, Jones está assistindo a um jogo de beisebol na televisão. Ele se depara com a escolha de gastar a próxima hora em: (*a*) assistir ao jogo de beisebol, (*b*) jogar bridge ou (*c*) passear. Ele gostaria de fazer todas essas três coisas, mas seus meios (tempo) são insuficientes. Como resultado, ele precisa *escolher*; um fim pode ser satisfeito, mas os outros precisam permanecer insatisfeitos. Suponha que ele decida pelo curso A. Essa é uma indicação clara de que ele *classificou* a satisfação do fim A como mais alta do que a satisfação dos fins B ou C.

A partir desse exemplo de ação, muitas implicações podem ser deduzidas. A primeira, *todos os meios são escassos*, i.e., limitados em relação aos fins que possivelmente poderiam servir. Se os meios estão em abundância ilimitada, então eles não precisam servir como objeto de atenção de qualquer ação humana. Por exemplo, o ar na maioria das situações está em abundância ilimitada. Portanto, não é um meio e não é empregado como meio para o cumprimento de fins. Não precisa ser alocado, como o tempo é, para a satisfação dos fins mais importantes, uma vez que é suficientemente abundante para todas as exigências humanas. O ar, então, embora indispensável, não é um meio, mas uma *condição geral* da ação humana e do bem-estar humano.

A segunda, esses meios escassos precisam ser alocados pelo agente para servir a certos fins e deixar outros fins insatisfeitos. Esse ato de *escolha* pode ser chamado de *economizar* os meios para servir aos fins mais desejados. O tempo, por exemplo, precisa ser economizado pelo agente para servir aos fins mais desejados. O agente pode ser interpretado como classificando seus fins alternativos de acordo com o seu *valor* para ele. Esse escalar de fins pode ser descrito como atribuição de classificações de *valor* aos fins pelo agente ou como um processo de *valoração*. Assim, suponha que Jones classificou seus fins alternativos para o uso de uma hora da seguinte forma:

(Primeiro) 1. Continuar a assistir ao jogo de beisebol
(Segundo) 2. Ir para um passeio
(Terceiro) 3. Jogar bridge

Essa era sua *escala de valores* ou *escala de preferências*. A oferta de meios (tempo) disponível era suficiente para o cumprimento de apenas um desses fins, e o fato de ele ter escolhido o jogo de beisebol mostra que ele classificou esse mais altamente (ou o primeiro). Suponha agora que ele está alocando duas horas de seu tempo e pode gastar uma hora em cada busca. Se ele passar uma hora no jogo e depois uma segunda hora passeando, isso indica que sua classificação de preferências é como acima. A classificação mais baixa — jogar bridge — não é realizada. Assim, quanto maior a oferta de meios disponíveis, mais fins podem ser satisfeitos e mais baixa é a classificação dos fins que precisam permanecer insatisfeitos.

Outra lição a ser derivada é que a *ação* não significa necessariamente que o indivíduo é "ativo" em oposição a "passivo", no sentido coloquial. Ação não significa necessariamente que um indivíduo precisa parar de fazer o que está fazendo e fazer outra coisa. Ele também age, como no caso acima, quando escolhe por continuar em seu curso anterior, mesmo que a oportunidade de mudança estivesse aberta para ele. Continuar a assistir ao jogo é tanto uma *ação* quanto sair para um passeio.

Além disso, a ação não significa de forma alguma que o indivíduo precisa gastar muito tempo deliberando sobre a decisão de agir. O indivíduo pode tomar a decisão de agir rapidamente ou após grande deliberação, de acordo com sua escolha desejada. Ele pode decidir sobre uma ação com frieza ou acaloradamente; nenhum desses cursos afeta o fato de que a ação está sendo realizada.[9]

Outra implicação fundamental derivada da existência da ação humana é a *incerteza do futuro*. Isso precisa ser verdade porque o contrário negaria completamente a possibilidade de ação. Se o homem conhecesse os eventos futuros completamente, ele nunca agiria, uma vez que nenhum ato seu poderia mudar a situação. Assim, o fato da ação significa que o futuro é incerto para os agentes. Essa incerteza sobre os eventos futuros origina-se de duas fontes básicas: a imprevisibilidade dos atos humanos de escolha e o insuficiente conhecimento sobre os fenômenos naturais. O homem não sabe o suficiente sobre os fenômenos naturais para prever todos os seus desenvolvimentos futuros, e ele não pode saber o conteúdo das escolhas humanas futuras. Todas as escolhas humanas estão continuamente mudando como resultado de mudanças nas valorações e nas mudanças de ideias sobre os meios mais apropriados de se atingir os fins. Isso não significa, é claro, que as pessoas não façam o possível para estimar os desenvolvimentos futuros. Na verdade, qualquer agente, ao empregar meios, estima que assim chegará ao objetivo desejado. Mas ele nunca tem conhecimento certo do futuro. Todas as suas ações são necessariamente *especulações* baseadas em seu *juízo* sobre o curso dos eventos futuros. A onipresença da incerteza introduz a possibilidade sempre presente de *erro* na

[9] Alguns escritores acreditam infundadamente que a praxeologia e a economia assumem que toda ação é legal, calculista e deliberada.

ação humana. O agente pode descobrir, depois de completar sua ação, que os meios foram *inapropriados* para a realização de seu fim.

Para resumir o que aprendemos até agora sobre a ação humana: A característica distintiva dos seres humanos é que todos os humanos *agem*. Ação é comportamento propositado direcionado para o atingimento de fins em algum período futuro que envolverá a satisfação de necessidades que de outra forma permaneceriam insatisfeitos. A ação envolve a expectativa de um estado menos imperfeitamente satisfeito como um resultado da ação. O agente individual escolhe empregar elementos em seu ambiente como meios para a conquista esperada de seus fins, *economizando*-os ao direcioná-los para seus fins mais valorados (deixando os menos valorados insatisfeitos), e das maneiras que sua razão diz que são mais apropriados para atingir esses fins. Seu método — seus meios escolhidos — pode ou não se revelar como inapropriado.

3. Outras Implicações: Os Meios

Os *meios* para a satisfação das necessidades do Homem são chamados de *bens*. Esses bens são todos os objetos da ação economizadora.[10] Tais bens podem ser classificados em qualquer uma das duas categorias: (*a*) eles são imediata e *diretamente servíveis* na satisfação das necessidades do agente, ou (*b*) eles podem ser transformados em bens diretamente servíveis apenas em algum ponto no futuro — i.e., são meios *indiretamente servíveis*. Os primeiros são chamados de *bens de consumo* ou *bens de consumidor* ou *bens de primeira ordem*. Os últimos são chamados de *bens de produção* ou *fatores de produção* ou *bens de ordem superior*.

Vamos traçar as relações entre esses bens considerando um fim humano típico: *comer um sanduíche de presunto*. Tendo um desejo por um sanduíche de presunto, um homem decide que essa é uma necessidade que deve ser satisfeita e passa a agir de acordo com seu julgamento dos métodos pelos quais um sanduíche de presunto pode ser preparado. *O bem de consumidor* é o sanduíche de presunto no ponto

[10] A distinção comum entre “bens econômicos” e “bens gratuitos” (como o ar) é equivocada. Como explicado acima, o ar não é um meio, mas uma condição geral do bem-estar humano, e não é objeto de ação.

de ser comido. É óbvio que existe uma escassez desse bem de consumo, assim como existe para todos os meios diretos; caso contrário, estaria sempre disponível, como o ar, e não seria o objeto de ação. Mas se o bem de consumo é escasso e não obviamente disponível, como pode ser tornado disponível? A resposta é que o homem precisa rearranjar vários elementos de seu ambiente para *produzir* o sanduíche de presunto no lugar desejado — o bem de consumo. Em outras palavras, o homem precisa usar vários meios *indiretos* como fatores cooperativos de produção para atingir os meios diretos. Esse processo necessário envolvido em toda ação é chamado de *produção*; é o uso pelo homem dos elementos disponíveis de seu ambiente como meios indiretos — enquanto fatores de cooperação — para atingir eventualmente um bem de consumo que ele pode usar diretamente para chegar ao seu fim.

Vamos considerar o padrão de alguns dos inúmeros fatores de cooperação que estão envolvidos em uma economia moderna desenvolvida para produzir um sanduíche de presunto como um bem de consumo para o uso de um consumidor. Tipicamente, para produzir um sanduíche de presunto para Jones em sua poltrona, é necessário para sua esposa gastar energia desembrulhando o pão, fatiando o presunto, colocando o presunto entre as fatias de pão e levando-o para Jones. Toda essa operação pode ser chamada de o *trabalho* da dona de casa. Os fatores de cooperação que são diretamente necessários para chegar ao bem de consumo são, então: o trabalho da dona de casa, o pão na cozinha, o presunto na cozinha e uma faca para cortar o presunto. Também necessária é a terra para que haja espaço para viver e para realizar essas atividades. Além disso, esse processo precisa, é claro, levar *tempo*, que é outro fator de cooperação indispensável. Os fatores acima podem ser chamados de *bens de produção de primeira ordem*, uma vez que, nesse caso, eles cooperam na produção do bem de consumo. Muitos dos bens de produção de primeira ordem, no entanto, também estão indisponíveis na natureza e precisam ser, eles próprios, *produzidos*, com a ajuda de bens de produção. Assim, o pão na cozinha precisa ser produzido com a cooperação dos seguintes fatores: os *pães no varejo* e o *trabalho da dona de casa* em carregá-lo (mais a sempre-presente terra como local-de-permanência e o tempo). Nesse procedi-

mento, esses fatores são bens de produção de segunda ordem, uma vez que cooperam na produção de bens de primeira ordem. Fatores de ordem superior são aqueles que cooperam na produção de fatores de ordem inferior.

Assim, qualquer processo (ou *estrutura*) de produção pode ser analisado como ocorrendo em diferentes *estágios*. Nos estágios *iniciais* ou "superiores", os bens de produção precisam ser produzidos, estes irão mais tarde cooperar na produção de outros bens de produção, que irão finalmente cooperar ao produzir o bem de consumo desejado. Daí, em uma economia desenvolvida, a estrutura de produção de um dado bem de consumo pode ser muito complexa e envolver numerosos estágios.

Importantes conclusões gerais podem, de qualquer modo, ser tiradas, essas que se aplicam a todos os processos de produção. Em primeiro lugar, cada estágio de produção leva *tempo*. Em segundo lugar, os fatores de produção podem ser todos divididos em duas classes: *aqueles que são eles mesmos produzidos e aqueles que já se encontram disponíveis na natureza — no ambiente do homem*. Estes últimos podem ser utilizados como meios indiretos sem terem sido previamente produzidos; os primeiros precisam ser, primeiramente, produzidos com a ajuda de fatores para que auxiliem nos estágios *posteriores* (ou "inferiores") de produção. Os primeiros são os *fatores de produção produzidos*; os últimos são os *fatores de produção originais.* Os fatores originais podem, por sua vez, ser divididos em duas classes: *a despesa de energia humana* e o *uso de elementos não humanos fornecidos pela natureza*. O primeiro é chamado de *Trabalho*; o último de Natureza ou de *Terra*.[11] Assim, as classes dos fatores de produção são Trabalho, Terra e os fatores produzidos, que são denominados *Bens de Capital.*

Trabalho e Terra, de uma forma ou de outra, entram em cada estágio da produção. O Trabalho ajuda a transformar as sementes em trigo, o trigo em farinha, os porcos em presunto, a farinha em pão etc. Não só o Trabalho está presente em todos os estágios da produção, mas também está a Natureza. A Terra precisa estar disponível para for-

[11] O termo "terra" pode ser desorientador nesse contexto porque não é usado no sentido popular da palavra. Ela inclui recursos *naturais* como água, petróleo e minerais.

necer espaço em todos os estágios do processo, e o tempo, como foi estabelecido anteriormente, é necessário para cada estágio. Além disso, se quisermos rastrear cada estágio de produção, suficientemente, até as fontes originais, precisamos chegar a um ponto onde apenas o trabalho e a natureza existiam e não existiam bens de capital. Isso precisa ser verdade por implicação lógica, uma vez que todos os bens de capital precisam ter sido produzidos em estágios anteriores com a ajuda do trabalho. Se pudéssemos traçar cada processo de produção, suficientemente, no tempo, precisaríamos ser capazes de chegar ao ponto — o estágio inicial — em que o homem combinou suas forças com a natureza sem a ajuda de fatores de produção produzidos. Felizmente, não é necessário que os agentes humanos performem essa tarefa, uma vez que a ação usa materiais disponíveis no presente para chegar aos objetivos desejados no *futuro*, e não há necessidade de se preocupar com o desenvolvimento no *passado*.

Existe outro tipo único de fator de produção que é indispensável em todos os estágios de todo processo de produção. Esse fator é a "ideia tecnológica" de como passar de um estágio para outro e, finalmente, atingir o bem de consumo desejado. Isso é apenas uma aplicação da análise acima, a saber, que para qualquer ação, precisa haver algum *plano* ou ideia do agente sobre como usar coisas como meios, como caminhos definidos, aos fins desejados. Sem tais planos ou ideias, não haveria ação. Esses planos podem ser chamados de *receitas de produção*; são ideias de receitas de produção que o agente usa para chegar ao seu objetivo. Uma *receita de produção* precisa estar presente em cada estágio de cada processo de produção, a partir do qual o agente passa para um estágio posterior. O agente precisa ter uma receita de produção para transformar ferro em aço, trigo em farinha, pão e presunto em sanduíches etc.

A característica distintiva de uma receita de produção é que, *uma vez aprendida*, geralmente não precisa ser aprendida novamente. Pode ser anotada e lembrada. Uma vez lembrada, ela não mais tem de ser produzida; ela permanece com o agente como um fator de produção *ilimitado* que nunca se desgasta ou precisa ser economizado pela ação

humana. Torna-se uma condição geral de bem-estar humano da mesma forma que o ar.[12]

Deveria ser claro que o fim do processo de produção — o bem de consumo — é valorado porque é um meio direto de satisfazer os fins do homem. O bem de consumo é *consumido*, e esse ato de *consumo* constitui a satisfação das necessidades humanas. Esse bem de consumo pode ser um objeto material como o pão ou imaterial como a amizade. Sua qualidade importante não é se é material ou não, mas, se é valorado pelo homem como um meio de *satisfazer* suas necessidades. Essa função de um bem de consumo é chamada de seu *serviço* no atendimento das necessidades humanas. Assim, o pão material é valorado não por si mesmo, mas por seu serviço na satisfação de necessidades; assim como algo imaterial, como a música ou o atendimento médico, é obviamente valorado por tal serviço. Todos esses serviços são "consumidos" para satisfazer necessidades. "Econômico" não é de forma alguma equivalente a "material".

Também é claro que os fatores de produção — os vários bens de produção de ordem superior — *são valorados unicamente por causa de sua antecipada utilidade para ajudar a produzir bens de consumo futuros ou para produzir bens de produção de ordem inferior que ajudarão a criar bens de consumo*. A valoração dos fatores de produção é derivada da avaliação dos agentes de seus produtos (estágios inferiores), todos os quais eventualmente derivam sua valoração do resultado final — o bem de consumo.[13]

Além disso, o fato onipresente da escassez de bens de consumo precisa ser refletido na esfera dos fatores de produção. A escassez de bens de consumo precisa implicar uma escassez de seus fatores. Se os fatores fossem ilimitados, então, os bens de consumo também seriam ilimitados, o que não pode ser o caso. Isso não exclui a possibilidade de que *alguns* fatores, tais como receitas de produção, possam ser ilimitados e, portanto, condições gerais de bem-estar em vez de meios escassos indiretos. Mas outros fatores em cada estágio de produção

---

12 Não trataremos, neste ponto, com as complicações envolvidas no aprendizado original de qualquer receita de produção pelo agente, que é o objeto da ação humana.

13 Cf. Carl Menger, *Principles of Economics* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1950), pp. 51-67.

precisam ser de oferta escassa, e isso será responsável pela escassez do produto final. A busca incessante do homem por maneiras de satisfazer suas necessidades — i.e., *para aumentar sua produção de bens de consumo* — assume duas formas: aumentando a oferta disponível de fatores de produção e melhorando suas receitas de produção.

Embora tenha parecido evidente que existem vários fatores cooperantes em cada estágio de produção, é importante perceber que para cada bem de consumo *sempre precisa haver mais de um fator de produção escasso*. Isso está implícito na própria existência da ação humana. É impossível conceber uma situação em que apenas um fator de produção produz um bem de consumo ou até mesmo avance um bem de consumo de seu estágio anterior de produção. Assim, se o sanduíche na poltrona não exigisse os fatores de cooperação do estágio anterior (trabalho de preparação, transporte, pão, presunto, tempo etc.), então estaria sempre no status de um bem de consumo — sanduíche-na-poltrona. Para simplificar o exemplo, suponhamos que o sanduíche já esteja preparado e na cozinha. Então, para produzir um bem de consumo desse estágio em diante são requeridos os seguintes fatores: (1) o sanduíche; (2) carregá-lo para a poltrona; (3) o tempo; (4) a terra disponível. Se presumíssemos que é requerido apenas um fator — o sanduíche — então, teríamos de presumir que o sanduíche foi, de forma mágica e instantânea, movido da cozinha à poltrona sem esforço. Mas, nesse caso, o bem de consumo nem sequer teria de ser produzido, e estaríamos na suposição impossível do Paraíso. Da mesma forma, em cada estágio do processo produtivo, o bem precisa ter sido produzido por pelo menos *mais de um* fator (de ordem superior) de cooperação escasso; caso contrário, esse estágio de produção não poderia sequer existir.

4. Outras Implicações: Tempo

O *tempo* é onipresente na ação humana como um meio que precisa ser economizado. Cada ação está relacionada ao tempo da seguinte forma:

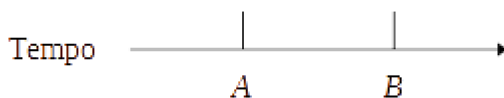


Figura 1

[…] *A* é o período anterior ao início da ação; *A* é o ponto no tempo em que a ação começa; *AB* é o período durante o qual a ação ocorre; *B* é o ponto no qual a ação termina; e *B* […] o período após o término da ação.

AB é definido como o *período de produção* — o período desde o início da ação até o momento em que o bem de consumo está disponível. Esse período pode ser dividido em vários estágios, cada um levando um período de tempo. O tempo gasto durante o período de produção consiste no tempo durante o qual a *energia do trabalho* é gasta (*ou tempo de trabalho*) e no *tempo de maturação*, i.e., o tempo necessário sem a necessidade de dispêndio simultâneo de trabalho. Um exemplo óbvio é o caso da agricultura. Pode haver seis meses entre o momento em que o solo é arado e o momento em que a colheita é feita. O tempo total durante o qual o trabalho precisa ser despendido pode ser de três semanas, enquanto o tempo restante de mais de cinco meses consiste no tempo durante o qual a colheita irá amadurecer e o fará por meio dos processos naturais. Outro exemplo de um longo período de maturação é o envelhecimento do vinho para melhorar a sua qualidade.

Claramente, cada bem de consumo tem seu próprio período de produção. As diferenças entre o tempo envolvido nos períodos de produção dos vários bens podem ser, e são, inúmeras.

Um ponto importante que deve ser enfatizado ao se considerar a ação e o período de produção é que o agente homem *não* remete aos processos de produção anteriores às suas fontes originais. Na seção anterior, rastreamos os bens de consumo e os bens de produção até suas fontes originais, demonstrando que todos os bens de capital foram *originalmente* produzidos exclusivamente pelo trabalho e pela natureza. O agente homem, entretanto, não está interessado em processos passados, mas apenas em usar os meios *atualmente disponíveis*

para alcançar fins futuros antecipados. A qualquer momento, quando ele começa a ação (digamos *A*), ele tem à sua disposição: trabalho, elementos dados pela natureza e *bens de capital produzidos anteriormente*. Ele começa a ação em *A* esperando chegar ao fim em *B*. Para *ele*, o período de produção é *AB*, uma vez que ele não está preocupado com a quantidade de tempo gasto na produção passada de seus bens de capital ou com os métodos pelos quais eles foram produzidos.[14] Assim, o agricultor que está prestes a usar seu solo para cultivar safras para a próxima temporada não se preocupa se ou em que medida seu solo é um fator original, dado pela natureza ou se ele é o resultado de melhorias de desmatadores anteriores e fazendeiros. Ele não está preocupado com o tempo anterior gasto por aqueles que melhoraram no passado. Ele está preocupado apenas com os bens de capital (e outros) no presente e no futuro. Esse é o resultado necessário do fato de que a ação ocorre no presente e visa o futuro. Assim, o agente homem considera e valoriza os fatores de produção disponíveis no presente de acordo com seus serviços antecipados na produção futura de bens de consumo, e nunca de acordo com o que aconteceu aos fatores no passado.

Uma verdade fundamental e constante sobre a ação humana é que o *homem prefere que seu fim seja alcançado no menor tempo possível*. Dada a satisfação específica, quanto mais cedo ela chegar, melhor. Isso decorre do fato de que o tempo é sempre escasso e um meio a ser economizado. Quanto mais cedo qualquer fim for alcançado, melhor. Assim, com qualquer *dado fim* a ser alcançado, quanto menor o período de ação, i.e., a produção, mais preferível ele é para o agente. *Esse é o fato universal da preferência temporal*. Em qualquer ponto do tempo e para qualquer ação, o agente prefere mais ter seu fim alcançado no presente imediato, o segundo melhor para ele é o futuro imediato, e quanto mais longe no futuro a obtenção do fim parece ser, menos preferível isso é. Qu*anto menos tempo de espera*, mais preferível é para ele.[15]

[14] Para cada agente, então, o período de produção é equivalente ao seu *tempo de espera* — o tempo que ele precisa esperar pelo seu fim após o início de sua ação.

[15] A preferência temporal pode ser chamada de preferência pela *satisfação presente sobre a satisfação futura ou bem presente sobre bem futuro*, desde que seja lembrado que é a *mesma* satisfação (ou "bem") que está sendo comparada

O tempo entra na ação humana não apenas em relação ao tempo de espera na produção, mas também no *período de tempo em que o bem de consumo irá satisfazer as necessidades do consumidor*. Alguns bens de consumo irão satisfazer seus desejos, i.e., atingir seus objetivos, por um curto período de tempo, outros por um período mais longo. Eles podem ser consumidos por períodos mais curtos ou mais longos. Isso pode ser incluído no diagrama de qualquer ação, conforme mostrado na Figura 2. Esse período de tempo, *BC*, é *a duração da utilidade* do bem de consumo. É o período de tempo que o *fim* servido pelo bem de consumo continua a ser alcançado. Essa duração de manutenção difere para cada bem de consumo. Pode ser quatro horas para o sanduíche de presunto, período após o qual o agente deseja outra comida ou outro sanduíche. O construtor de uma casa pode esperar usá-la para atender às suas necessidades por 10 anos. Obviamente, o poder durativo esperado do bem de consumo para servir ao seu fim entrará nos planos do agente.[16]

Claramente, todas as outras coisas permanecendo iguais, o agente irá preferir um bem de consumo de maior durabilidade a um de menor, uma vez que o primeiro irá render mais serviço total. Por outro lado, se o agente valoriza o serviço total prestado pelos dois bens de consumo igualmente, ele irá, por causa da preferência temporal, escolher o bem menos durável, uma vez que irá adquirir seus serviços totais mais cedo do que o outro. Ele terá que esperar menos pelos serviços totais do bem menos durável.

---

ao longo dos períodos de tempo. Assim, um tipo comum de objeção à afirmação da preferência universal pelo tempo é que, no inverno, um homem preferirá a entrega de gelo no próximo verão (futuro) à entrega de gelo no presente. Isso, entretanto, confunde o conceito "bem" com as propriedades materiais de uma coisa, enquanto na realidade se refere a satisfações subjetivas. Como o gelo no verão proporciona satisfações diferentes (e maiores) do que o gelo no inverno, elas *não* são a mesma coisa, mas mercadorias *diferentes*. Nesse caso, são diferentes satisfações que estão sendo comparadas, apesar do fato de que a propriedade *física* da coisa pode ser a mesma.

16 Tornou-se costume designar bens de consumo com maior duração de serviço como *bens duráveis*, e os de menor duração como *bens não duráveis*. Obviamente, porém, existem inúmeros graus de durabilidade, e tal separação só pode ser não científica e arbitrária.



Figura 2. Período de produção e consumo

Os conceitos de período de produção e duração da servicibilidade estão presentes em toda ação humana. Há também um terceiro período de tempo que entra em ação. Cada pessoa tem um horizonte de tempo geral, que vai do presente ao futuro, para o qual planeja vários tipos de ação. Considerando que o período de produção e a duração da servicibilidade se referem a bens de consumo específicos e diferem com cada bem de consumo, o *período de fornecimento* (o horizonte de tempo) é a duração do tempo futuro para o qual cada agente planeja satisfazer seus desejos. O período de provisão, portanto, inclui ações planejadas para uma variedade considerável de bens de consumo, cada um com seu próprio período de produção e duração. Esse período de provisão difere de agente para agente de acordo com sua escolha. Algumas pessoas vivem dia após dia, sem dar atenção a períodos posteriores; outros planejam não apenas para a duração de suas próprias vidas, mas também para seus filhos.

5. Outras Implicações

A. Fins e Valores

Toda ação envolve o emprego de meios escassos para atingir os fins mais valiosos. O homem tem a opção de usar os meios escassos para vários fins alternativos, e os fins que ele escolhe são os que ele mais valoriza. Os desejos menos urgentes são aqueles que permanecem insatisfeitos. Os agentes podem ser interpretados como *classificando* seus fins ao longo de uma escala de valores ou escala de preferências. Essas escalas diferem para cada pessoa, tanto em seu conteúdo, quanto em suas ordens de preferência. Além disso, eles diferem para o mesmo indivíduo em momentos diferentes. Assim, em algum outro momento, o agente mencionado na seção 2 acima pode escolher

sair para dar uma volta de carro, ou sair para passear e depois jogar bridge, em vez de continuar assistindo ao jogo. Nesse caso, a classificação em sua escala de preferência muda para esta ordem:

(Primeiro) 1. Indo para um passeio
(Segundo) 2. Jogando bridge
(Terceiro) 3. Continuar a assistir ao jogo de beisebol

Além disso, entretanto um novo fim pode ter sido introduzido, para que o agente pudesse gostar de ir a um concerto, e isso pode mudar sua escala de valores para o seguinte:

(Primeiro) 1. Ir para um passeio
(Segundo) 2. Ir a um show
(Terceiro) 3. Jogar bridge
(Quarto) 4. Continuar a assistir ao jogo de beisebol

A escolha de quais fins devem ser incluídos na escala de valor do agente e a atribuição de classificação dos vários fins constituem o processo de *juízo de valor*. Cada vez que o agente classifica e escolhe entre vários fins, ele está fazendo um julgamento de seu valor para ele.

É muito útil atribuir um *nome* a essa escala de valores mantida por todos os agentes humanos. Não estamos absolutamente preocupados com o *conteúdo* específico dos fins dos homens, mas apenas com o fato de que vários fins são classificados em ordem de importância. Essas escalas de preferência podem ser chamadas de *felicidade*, *bem-estar*, *utilidade*, *satisfação* ou *contentamento*. O nome que escolhemos para as escalas de valor não é importante. De qualquer forma, permite-nos dizer que sempre que um agente atinge um determinado fim, ele *aumenta* seu estado de satisfação, ou seu contentamento, felicidade etc. Inversamente, quando alguém se considera em pior situação — e alcança menos fins —, sua satisfação, felicidade, bem-estar etc., *diminuirá*.

É importante perceber que nunca há qualquer possibilidade de *medir* aumentos ou diminuições na felicidade ou satisfação. Não é apenas impossível medir ou comparar as mudanças na satisfação de diferentes pessoas; não é possível medir as mudanças na felicidade de nenhuma dada pessoa. Para que qualquer medição seja possível, é necessário que haja uma unidade eternamente fixa e objetivamente dada com a qual outras unidades podem ser comparadas. Não existe tal uni-

dade objetiva no campo da valoração humana. O indivíduo deve determinar subjetivamente por si mesmo se está melhor ou pior como resultado de qualquer mudança. Sua preferência só pode ser expressa em termos de simples escolha ou *classificação*. Assim, ele pode dizer: "Estou melhor" ou "Estou mais feliz", porque foi a um concerto, em vez de jogar bridge (ou "Estarei melhor" por ir ao concerto), mas seria completamente sem sentido para ele tentar atribuir unidades à sua preferência e dizer: "Estou duas vezes e meia mais feliz por causa dessa escolha do que estaria jogando bridge". Duas vezes e meia o *quê*? Não há unidade possível de felicidade que possa ser usada para fins de comparação e, portanto, de adição ou multiplicação. Assim, os valores não podem ser medidos; valores ou propriedades não podem ser somados, subtraídos ou multiplicados. Eles só podem ser classificados como melhores ou piores. Um homem pode saber que é ou será mais feliz ou menos feliz, mas não por "quanto", não por uma quantidade mensurável.[17]

Toda ação é uma tentativa de trocar um estado de coisas menos satisfatório por outro mais satisfatório. O agente se encontra (ou acredita encontrar-se) em um estado não perfeito e, ao tentar atingir seus fins mais urgentemente desejados, espera estar em um estado melhor. Ele não pode medir o ganho em satisfação, mas ele sabe quais de seus desejos são mais urgentes do que outros e ele sabe quando sua condição melhorou. Portanto, *toda ação envolve troca* — uma troca de um estado de coisas, *X*, por *Y*, que o agente antecipa será mais satisfatório (e, portanto, mais alto em sua escala de valor). Se sua expectativa for correta, o valor de *Y* em sua escala de preferência será maior do que o valor de *X*, e ele obteve um *ganho líquido* em seu estado de satisfação ou utilidade. Se ele cometeu um erro, e o valor do estado que ele abandonou — *X* — é maior do que o valor de *Y*, ele sofreu uma *perda*

[17] Assim, os números pelos quais os fins são classificados em escalas de valor são números *ordinais* e não números *cardinais*. Os números ordinais são apenas classificados; eles não podem estar sujeitos aos processos de medição. Portanto, no exemplo acima, tudo o que podemos dizer é que ir a um show é mais valorizado do que jogar bridge, e qualquer um deles é mais valorizado do que assistir ao jogo de beisebol. Não podemos dizer que ir a um concerto é valorizado "duas vezes mais" do que assistir ao jogo; os números dois e quatro não podem estar sujeitos a processos de adição, multiplicação etc.

líquida. Esse ganho (ou *lucro*) e perda psíquica não pode ser medido em termos de unidades, mas o agente sempre sabe se experimentou lucro psíquico ou perda psíquica como resultado de uma troca-de-ação.[18]

Os agentes humanos valorizam os *meios* estritamente de acordo com sua valorização dos fins aos quais acreditam que os meios podem servir. Obviamente, os bens de consumo são classificados em valor de acordo com os fins que os homens esperam que eles satisfaçam. Assim, o valor atribuído ao prazer proporcionado por um sanduíche de presunto ou por uma casa determinará o valor que um homem dará ao sanduíche de presunto ou à própria casa. Da mesma forma, os bens de produção são valorados de acordo com sua contribuição esperada na produção de bens de consumo. Os bens de produção de ordem superior são valorados de acordo com seu serviço antecipado, na formação de bens de produção de ordem inferior. Consequentemente, os bens de consumo que servem para atingir fins mais valiosos serão mais valorizados do que aqueles que servem a fins menos valiosos, e esses bens de produção que servem para produzir bens de consumo mais valiosos serão eles próprios mais valorizados do que outros bens de produção. Assim, o *processo de atribuição de valores aos bens* ocorre na direção oposta ao processo de produção. O valor procede dos fins para os bens de consumo, para os vários bens de produção de primeira ordem, para os bens de produção de segunda ordem etc.[19] A fonte original de valor é a classificação dos fins pelos agentes humanos, que então atribuem valor aos bens de consumo, e assim por diante, aos pedidos de bens de produção, de acordo com sua capacidade esperada de contribuir para servir aos diversos fins.[20]

---

[18] Um exemplo de sofrer uma perda como resultado de uma ação errônea seria ir ao concerto e descobrir que não era nada agradável. O ator então percebe que teria ficado muito mais feliz continuando a assistir ao jogo de beisebol ou jogando bridge.

[19] Uma grande parte deste livro está ocupada com o problema de como este processo de imputação de valor pode ser realizado em uma economia moderna e complexa.

[20] Esta é a solução de um problema que atormentou os escritores no campo econômico por muitos anos: a fonte do valor das mercadorias.

B. A Lei de Utilidade Marginal

É evidente que as coisas são valoradas como meios de acordo com sua capacidade de atingir fins valorados, como mais ou menos urgentes. *Cada unidade física de um meio* (direto ou indireto) que entra na ação humana é valorada separadamente. Assim, o agente está interessado em valorar apenas aquelas unidades de meios que entram, ou que ele considera que entrarão, em sua ação concreta. Os agentes escolhem e avaliam não "carvão" ou "manteiga" em geral, mas unidades específicas de carvão ou manteiga. Ao escolher entre adquirir vacas ou cavalos, o agente não escolhe entre a classe de vacas e a classe de cavalos, mas entre unidades específicas delas — e.g., duas vacas contra três cavalos. Cada unidade que entra em ação concreta é graduada e avaliada separadamente. Somente quando várias unidades juntas entram na ação humana, é que elas são avaliadas em conjunto.

Os processos que entram na valoração de unidades específicas de bens diferentes podem ser ilustrados neste exemplo:[21] Um indivíduo que possui duas vacas e três cavalos pode ter de escolher entre desistir de uma vaca ou de um cavalo. Ele pode decidir, nesse caso, manter o cavalo, indicando que neste estado de seu rebanho, um cavalo é mais valioso para ele do que uma vaca. Por outro lado, ele pode ser apresentado com a escolha de manter seu estoque inteiro de vacas ou seu estoque de cavalos. Assim, seu curral e sua cavalariça podem pegar fogo, e ele é apresentado com a escolha de salvar os animais de um ou de outro edifício. Nesse caso, duas vacas podem ser mais valiosas para ele do que três cavalos, de modo que ele preferirá salvar as vacas. Ao decidir entre as unidades de seu estoque, o agente pode, portanto, preferir o bem *X* ao bem *Y*, enquanto ele pode escolher o bem *Y* se precisar agir sobre o *estoque completo de cada bem*.

Esse processo de valoração de acordo com as unidades específicas envolvidas fornece a solução para o famoso "paradoxo do valor" que intrigou os escritores durante séculos. A questão era: como os homens podem dar menos valor ao pão do que à platina, quando pão é obviamente mais útil do que platina? A resposta é que o agente ho-

[21] Cf. Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (New Haven: Yale University Press, 1953), p. 46.

mem não valora os bens abertos a ele por classes abstratas, mas em termos das unidades específicas disponíveis. Ele não se pergunta se “pão em geral” é mais ou menos valioso para ele do que “platina em geral”, mas se, dado o estoque disponível de pão e platina, uma fatia de pão vale mais ou menos para ele do que “uma onça de platina”. Por isso, na maioria dos casos, o homem preferir o último não é surpresa.[22]

Como foi explicado acima, valor ou utilidade não pode ser medido e, portanto, não pode ser adicionado, subtraído ou multiplicado. Isso vale para unidades específicas do mesmo bem, da mesma forma que vale para todas as outras comparações de valor. Assim, se a manteiga é um objeto que serve a fins humanos, sabemos que duas libras de manteiga terá um valor superior a uma libra. Isso será verdade até que se chegue a um ponto em que a manteiga esteja disponível em quantidades ilimitadas para satisfazer as necessidades humanas e, então, será transferida da condição de meio para a condição geral de bem-estar humano. No entanto, *não podemos* dizer que duas libras de manteiga são “duas vezes mais úteis ou valiosas” do que uma libra.

O que está envolvido no conceito-chave de “unidades específicas de um bem”? Nesses exemplos, as unidades do bem são *intercambiáveis do ponto de vista do agente*. Assim, qualquer libra concreta de manteiga foi valorada neste caso perfeitamente igual a qualquer outra libra de manteiga. A vaca A e a vaca B eram valoradas igualmente pelo indivíduo, e não fazia diferença para ele qual vaca deveria escolher poupar. Da mesma forma, o cavalo A foi valorado igualmente com o cavalo B e com o cavalo C, e o agente não estava preocupado com qual cavalo específico ele deveria escolher. Quando uma mercadoria está de tal forma disponível em *unidades homogêneas específicas igualmente capazes de prestar o mesmo serviço ao agente*, esse estoque disponível é denominado *oferta*. Uma *oferta de um bem*, está disponível em unidades específicas, cada uma perfeitamente substituível, uma pela outra. O indivíduo acima tinha uma oferta disponível de duas vacas, três cavalos e uma oferta de libras de manteiga.

---

[22] Também cf. T.N. Carver, *The Distribution of Wealth* (New York: Macmillan & Co., 1904), pp. 4-12. Veja abaixo uma discussão adicional sobre as influências na valorização do homem de unidades específicas resultantes do tamanho do estoque disponível.

E se uma libra de manteiga fosse considerada pelo agente como de melhor qualidade do que outra libra de manteiga? Nesse caso, as duas “manteigas” são realmente *bens diferentes* do ponto de vista do agente e serão valoradas de forma diferente. As duas libras de manteiga são agora dois bens diferentes e não são mais duas unidades do suprimento de um produto. Da mesma forma, o agente precisa ter valorizado cada cavalo ou cada vaca de forma idêntica. Se ele preferisse um cavalo a cada um dos outros, ou uma vaca à outra, então eles não seriam mais unidades da oferta do mesmo bem. Seus cavalos não são mais intercambiáveis. Se ele classifica o cavalo A acima dos outros e considera os cavalos B e C indiferentemente, então ele tem suprimentos de dois bens diferentes (omitindo as vacas): digamos, “cavalos grau A — uma unidade”; e “cavalos grau B — duas unidades”. Se uma unidade específica for valorada de maneira diferente de todas as outras unidades, a oferta desse bem é apenas uma unidade.

Aqui, novamente, é muito importante reconhecer que o que é significativo para a ação humana *não* é a propriedade física de um bem, mas a valoração do bem pelo agente. Assim, fisicamente pode não haver diferença perceptível entre uma libra de manteiga e outra, ou uma vaca e outra. Mas se o agente opta por valorá-los de forma diferente, eles não fazem mais parte da oferta do mesmo bem.

A intercambialidade de unidades no fornecimento de um bem não significa que as unidades concretas sejam realmente valoradas da mesma forma. Eles podem e serão valorados de maneira diferente sempre que sua *posição na oferta* for diferente. Assim, suponha que o indivíduo isolado encontre sucessivamente um cavalo, depois um segundo e depois um terceiro. Cada cavalo pode ser idêntico e intercambiável com os outros. O primeiro cavalo atenderá às necessidades mais urgentes que um cavalo pode atender; isso decorre do fato universal de que a ação utiliza meios escassos para satisfazer os desejos mais urgentes ainda não satisfeitos. Quando o segundo cavalo for encontrado, ele será colocado para trabalhar satisfazendo o mais urgente dos desejos restantes. Essas necessidades, no entanto, precisam ser classificadas abaixo das necessidades que o cavalo anterior satisfez. Da mesma forma, o terceiro cavalo adquirido pode ser capaz de realizar o mesmo serviço que os outros, mas ele será colocado para trabalhar satisfazen-

do a maior das necessidades restantes — que, no entanto, ainda terá um valor inferior às dos outros.

A consideração importante é a *relação entre a unidade a ser adquirida ou cedida e a quantidade de oferta* (*estoque*) *já disponível para o agente*. Assim, se nenhuma unidade de um bem (qualquer que seja o bem) estiver disponível, a primeira unidade irá satisfazer os desejos mais urgentes que tal bem é capaz de satisfazer. Se a esse suprimento de uma unidade for adicionada uma segunda unidade, esta atenderá as necessidades mais urgentes restantes, mas estas serão menos urgentes do que as primeiras atendidas. Portanto, o valor da segunda unidade para o agente será menor que o valor da primeira unidade. Da mesma forma, o valor da terceira unidade do estoque (somado a um estoque de duas unidades) será menor que o valor da segunda unidade. Pode não importar para o indivíduo *qual* cavalo é escolhido primeiro e qual é o segundo, ou *quais* libras de manteiga ele consome, mas as unidades que ele usa primeiro serão aquelas que ele valorizará mais. *Assim, para todas as ações humanas, conforme a quantidade da oferta (estoque) de um bem aumenta, a utilidade (valor) de cada unidade adicional diminui*.

Consideremos agora uma oferta do ponto de vista de uma possível *diminuição*, em vez de um aumento. Suponha que um homem tenha um estoque de seis cavalos (intercambiáveis). Eles estão empenhados em satisfazer seus desejos. Suponha que ele agora enfrente a necessidade de desistir de um cavalo. Segue-se agora que esse estoque menor de meios não é capaz de prestar tantos serviços a ele quanto o estoque maior. Isso decorre da própria existência do bem como meio.[23] Portanto, a utilidade de *X unidades de um bem é sempre maior do que a utilidade de X – 1 unidades*. Devido à impossibilidade de medição, é impossível determinar o quanto um valor é maior do que o outro. Agora, surge a pergunta: de que utilidade, de que fim, o agente cede porque está privado de uma unidade? Obviamente, ele desiste da necessidade menos urgente que o estoque maior teria satisfeito. Assim, se o indivíduo estava usando um cavalo para cavalgar por prazer e ele

[23] Isso não seria verdade somente se o "bem" não fosse um meio, mas uma condição geral de bem-estar humano, em que uma unidade a menos de suprimento não faria diferença para a ação humana. Mas nesse caso, não seria um *bem*, sujeito à economia da ação humana.

considera isso menos importante que suas necessidades que foram satisfeitas pelos seis cavalos, a perda de um cavalo fará com que ele deixe de cavalgar por prazer.

Os princípios envolvidos na utilidade de um suprimento podem ser ilustrados no seguinte diagrama de escala de valores (Figura 3). Estamos considerando qualquer meio dado, que é divisível em unidades homogêneas de uma fonte, cada uma delas intercambiável e capaz de prestar serviço igual ao das outras unidades. A oferta precisa ser escassa em relação aos fins que é capaz de cumprir; caso contrário, não seria um bem, mas uma condição de bem-estar humano. Assumimos, para simplificar, que existem dez fins que os meios podem cumprir e que cada unidade de meio é capaz de servir a um dos fins. Se a oferta do bem é de 6 unidades, então os primeiros seis fins, classificados em ordem de importância pelo indivíduo que valora, são as que estão sendo satisfeitas. Fins classificados de 7 a 10 permanecem insatisfeitos. Se assumirmos que o estoque chegou em unidades sucessivas, então, a primeira unidade foi para satisfazer o fim 1, a segunda unidade foi usada para servir o fim 2, etc. A sexta unidade foi usada para servir o fim 6. Os pontos indicam como as unidades eram usadas para os diferentes fins, e a seta indica a direção que o processo tomou, i.e., que os fins mais importantes foram atendidos primeiro; a próxima, a segunda etc. O diagrama ilustra as leis acima mencionadas de que a utilidade (valor) de mais unidades é maior do que a utilidade de menos unidades e que a utilidade de cada unidade sucessiva é menor conforme a quantidade da oferta aumenta.

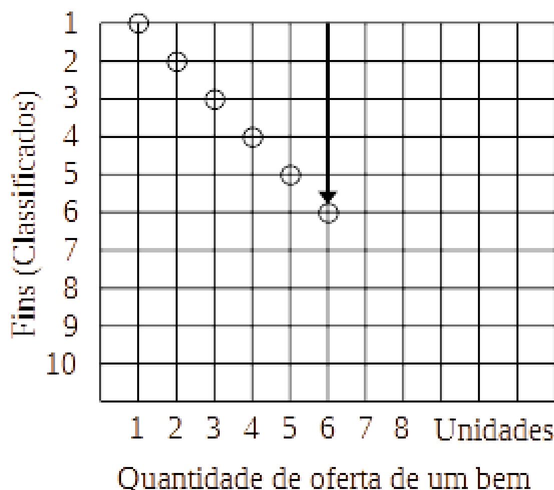


Figura 3. Diagrama de Escala de Valor

Agora, suponha que o agente seja confrontado com a necessidade de desistir de uma unidade de seu estoque. Seu total será 5 em vez de 6 unidades. Obviamente, ele desiste de satisfazer o fim classificado em sexto e continua a satisfazer os fins mais importantes 1-5. Como resultado da intercambialidade das unidades, não importa para ele *qual* das seis unidades ela venha a perder; a questão é que essa deixará de servir esse sexto fim. Visto que a ação considera apenas o presente e o futuro, não o passado, não importa para ele *quais* unidades adquiriu primeiro no passado. Ele lida apenas com seu estoque atualmente disponível. Em outras palavras, suponha que o sexto cavalo que ele adquiriu anteriormente (denominado “Seabiscuit”), foi usado para cavalgar descontraidamente. Suponha que ele agora venha a perder outro cavalo (“Man o’ War”) que havia chegado antes e que estava empenhado na tarefa mais importante (para ele) de conduzir uma carroça. Ele ainda desistirá do fim, simplesmente transferindo Seabiscuit dessa função para a finalidade de dianteiro-da-carroça. Essa consequência decorre da intercambialidade definida de unidades e da desconsidera-

ção de eventos passados que não têm consequências para o presente e o futuro.

Assim, o agente desiste da necessidade de classificação mais baixa que o estoque original (nesse caso, seis unidades) foi capaz de satisfazer. Essa unidade a qual ele precisa pensar em abandonar é chamada de *unidade marginal*. É a unidade "na margem". Essa finalidade menos importante alcançada pelo estoque é conhecida como a *satisfação fornecida pela unidade marginal*, ou a *utilidade da unidade marginal* — em suma: a satisfação marginal, ou *utilidade marginal*. Se a unidade marginal for de uma unidade, então a *utilidade marginal da oferta* é o fim que precisa ser abandonado como resultado da perda de uma unidade. Na Figura 3, a utilidade marginal é classificada em sexto lugar entre os fins. Se a oferta consistisse em quatro unidades e o agente fosse confrontado com a necessidade de desistir de uma unidade, então o valor da unidade marginal, ou *utilidade marginal*, teria uma classificação de quatro. Se o estoque consistisse em uma unidade, e ela tivesse que ser abandonada, o valor da unidade marginal seria um — o valor do fim mais bem classificado.

Estamos agora em condições de completar uma importante lei indicada acima, mas com uma fraseologia diferente: *quanto maior a oferta de um bem, menor a utilidade marginal; quanto menor a oferta, maior a utilidade marginal*. Essa lei fundamental da economia deriva do axioma fundamental da ação humana; é a *lei da utilidade marginal*, às vezes conhecida como *lei da utilidade marginal decrescente*. Aqui, novamente, deve ser enfatizado que "utilidade" não é uma quantidade cardinal sujeita aos processos de medição, como adição, multiplicação etc. É um *número classificado* demonstrável apenas em termos de ordem superior ou inferior nas preferências dos homens.

Essa lei da utilidade marginal vale para todos os bens, independentemente do tamanho da unidade considerada. O tamanho da unidade será aquele que entra na ação humana concreta, mas seja o que for, o mesmo princípio se aplica. Assim, se em certas situações, o agente precisa considerar apenas *pares de cavalos* como as unidades a adicionar ou subtrair de seu estoque, em vez dos cavalos individuais, ele construirá uma nova e mais curta escala de fins com menos unidades de suprimento a serem consideradas. Ele então passará por um proces-

so semelhante de designar meios para servir aos fins e desistirá do fim menos valioso caso perca uma unidade de suprimento. Os fins serão simplesmente classificados em termos de usos alternativos de pares de cavalos, em vez de cavalos individuais.

E se um bem não pode ser dividido em unidades homogêneas para fins de ação? Há casos em que o bem deve ser tratado como um todo na ação humana. A lei da utilidade marginal se aplica em tal caso? A lei se aplica, uma vez que tratamos a oferta como consistindo em *uma unidade*. Nesse caso, a unidade marginal é igual em tamanho à oferta total possuída ou desejada pelo agente. O valor da unidade marginal é igual à *primeira categoria dos fins aos quais o bem total poderia servir*. Assim, se um indivíduo deve se desfazer de todo seu estoque de seis cavalos, ou adquirir um estoque de seis cavalos juntos, os seis cavalos serão tratados como uma unidade. A utilidade marginal de seu suprimento seria então igual ao fim da primeira classificação que a unidade de *seis cavalos* poderia fornecer.

Se, como acima, considerarmos o caso de *acréscimos* em vez de diminuições de estoque, lembramos que a lei derivada para essa situação era que, conforme a quantidade de oferta aumenta, a utilidade de cada unidade adicional diminui. No entanto, essa unidade adicional é precisamente a *unidade marginal*. Assim, se em vez de diminuir o suprimento de seis para cinco cavalos, o *aumentarmos* de cinco para seis, o valor do cavalo adicional é igual ao valor do fim da sexta classificação — digamos, cavalgar por prazer. Essa é a mesma unidade marginal, com a mesma utilidade, como no caso de diminuir o estoque de seis para cinco. Assim, a lei derivada anteriormente era simplesmente outra forma da lei da utilidade marginal. Quanto maior a oferta de um bem, menor a utilidade marginal; quanto menor a oferta, maior a utilidade marginal. Isso é verdadeiro mesmo que a unidade marginal seja ou não a unidade de diminuição do estoque ou a unidade de adição ao estoque, quando estas são consideradas pelo agente. Se um homem possui uma oferta de um bem de X unidades, e ele está considerando a adição de uma unidade, essa é a unidade marginal. Se sua oferta for $X + 1$ unidades, e ele estiver considerando a perda de uma unidade, essa também é sua unidade marginal e seu valor é idêntico ao

anterior (desde que seus fins e sua classificação sejam os mesmos em ambos os casos).

Lidamos com as leis da utilidade conforme se aplicam a cada bem tratado na ação humana. Agora precisamos indicar a relação entre os vários bens. É óbvio que mais de um bem existe na ação humana. Isso já está definitivamente comprovado, pois foi demonstrado que precisa existir mais de um fator de produção e, portanto, mais de um bem precisa existir. A Figura 4 abaixo demonstra a relação entre os vários bens na ação humana. Aqui, as escalas de valor de dois bens são consideradas — *X* e *Y*. Para cada bem, a lei da utilidade marginal é válida, e a relação entre oferta e valor é revelada no diagrama para cada bem. Para simplificar, vamos supor que *X* é cavalos e *Y* vacas, e que as escalas de valor que representam aqueles mantidos pelo indivíduo são as seguintes (linhas horizontais são traçadas em cada fim para demonstrar a relação na classificação dos fins dos dois bens); O fim *Y-1* é classificado em primeiro lugar (digamos, vaca um); seguido dos fins *X-1*, *X-2* e *X-3* (cavalos um, dois e três); *Y-2*; *Y-3*; *X-4*; *Y-4*; *X-5*; *Y-5*; *X-6*; *X-7*; *Y-6*; *Y-7*.

Agora, as escalas de valor do homem irão revelar suas escolhas envolvendo alternativas de ação em relação a esses dois bens. Suponha que seu estoque seja: *3Y* (vacas) e *4X* (cavalos). Ele se depara com a alternativa de desistir *ou de uma vaca ou de um cavalo*. Ele escolherá a alternativa que o privará do fim menos valorizado possível. Uma vez que a utilidade marginal de cada bem é igual ao valor do fim menos importante do qual ele seria privado, *ele compara a utilidade marginal de X com a utilidade marginal de Y*. Nesse caso, a unidade marginal de *X* tem uma classificação de *X-4*, e a unidade marginal de *Y* tem uma classificação de *Y-3*. Mas o fim *Y-3* é classificado mais alto em sua escala de valor do que *X-4*. Portanto, a utilidade marginal de *Y* é, nesse caso, maior do que a utilidade marginal de *X*. Uma vez que ele desistirá da menor utilidade possível, ele desistirá de uma unidade de X. *Assim, apresentado a uma escolha de unidades de bens a desistir, ele desistirá do bem com unidades de menor utilidade marginal em sua escala de valor*. Suponha outro exemplo: que seu estoque seja de três cavalos e duas vacas. Ele tem a alternativa de desistir de *1X* ou

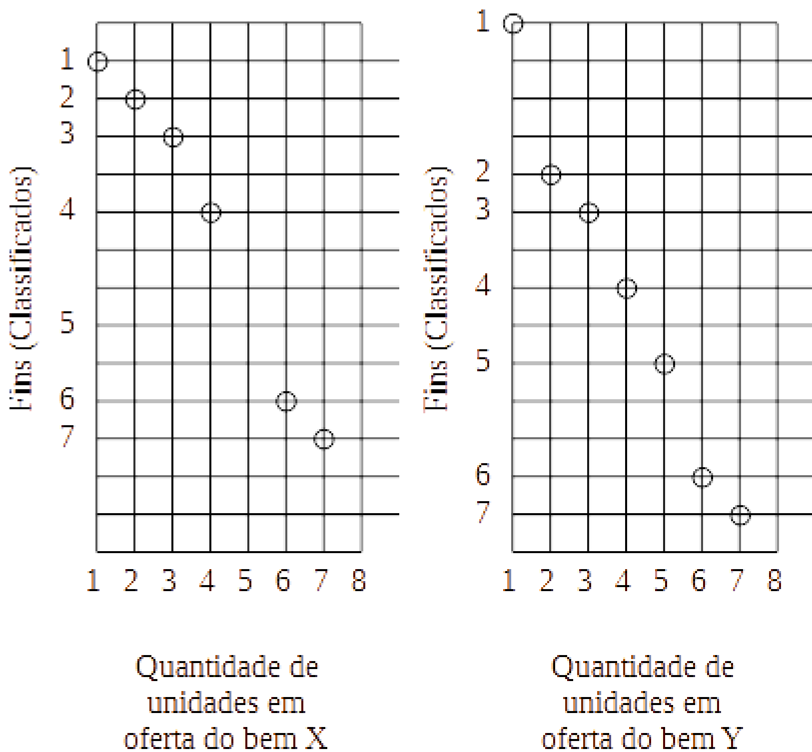


Figura 4. Escalas de Valor

1Y. Nesse caso, a utilidade marginal de *Y* é classificada em *Y-2* e a de *X* em *X-3*. Mas *X-3* ocupa uma posição mais alta em sua escala de valores do que *Y-2* e, portanto, a utilidade marginal de *Y* é nesse ponto menor do que a utilidade marginal de *X*. Ele desiste de uma unidade de *Y*.

O inverso ocorre se o homem deve escolher entre a alternativa de *aumentar* seu estoque em uma unidade de *X* ou em uma unidade de *Y*. Assim, suponhamos que seu estoque seja de quatro unidades de *X* e quatro unidades de *Y*. Ele deve escolher entre adicionar um cavalo ou uma vaca. Ele então compara a utilidade marginal do aumento, ou seja, o valor do mais importante dos desejos ainda não satisfeitos. A utilidade marginal de *X* é então classificada em *X-5*; de *Y* em Y-*5*. Mas

X-5 está classificado acima de *Y-5* em sua escala de valor e, portanto, ele escolherá o primeiro. *Assim, diante da escolha de adicionar unidades de bens, ele escolherá a unidade de maior utilidade marginal em sua escala de valor*.

Outro exemplo: Anteriormente, vimos que o homem em uma posição de (*4X*, *3Y*), se confrontado com a escolha de desistir de uma unidade de *X* ou *Y*, desistiria da unidade de *X*, com uma utilidade marginal menor. Em outras palavras, ele preferiria uma posição de (*3X*, *3Y*) a (*4X*, *2Y*). Agora suponha que ele está em uma posição de (*3X*, *3Y*) e confrontado com a escolha de adicionar uma unidade de *X* ou uma unidade de *Y*. Uma vez que a utilidade marginal de *X* aumentado é maior do que a de *Y*, ele escolherá adicionar a unidade de X e chegar a uma posição de (*4X*, *3Y*) em vez de (*3X*, *4Y*). O leitor pode trabalhar as escolhas hipotéticas para todas as combinações possíveis do estoque do agente.

É evidente que, no ato de escolher entre desistir ou adicionar unidades de *X* ou *Y*, o agente precisa ter, com efeito, colocado ambos os bens em uma *única escala de valor unitário*. A menos que ele pudesse colocar *X* e *Y* em *uma* escala de valor para comparação, ele não poderia ter determinado que a utilidade marginal da quarta unidade de *X* era maior do que a da quarta unidade de *Y*. O próprio fato da ação em escolher entre mais de um bem implica que as unidades desses bens precisam ter sido classificadas para comparação em uma escala de valor do agente. O agente não pode *medir* as diferenças de utilidade, mas precisa estar engajado em classificar todos os bens considerados em uma escala de valor. Assim, devemos realmente considerar os fins servidos pelos dois meios classificados em uma escala de valor da seguinte forma:

Fins (Ranqueados)
1 — Y-1
2 — X-1
3 — X-2
4 — X-3
5 — Y-2
6 — Y-3
7 — X-4

8 — Y-4
9 — X-5
10 — Y-5
11 — X-6
12 — X-7
13 — Y-6
14 — Y-7

Esses princípios permitem ser estendidos de dois a qualquer número de bens. Independentemente do número de bens, qualquer homem sempre terá uma certa combinação de unidades deles em seu estoque. Ele pode se deparar com a escolha de desistir de uma unidade de qualquer bem que escolher. Ao classificar os vários bens e os fins servidos pelas unidades relevantes, o agente desistirá da unidade daquele bem cuja utilidade marginal para ele é a mais baixa. Similarmente, com qualquer combinação de bens em seu estoque, e diante da escolha de adicionar uma unidade de qualquer um dos bens disponíveis, o agente escolherá aquele bem cuja utilidade marginal de aumento será mais alta. Em outras palavras, todos os bens são classificados em uma escala de valor de acordo com os fins a que servem.

Se o agente não possui unidades de alguns bens em sua posse, isso não afeta o princípio. Assim, se ele não possui unidades de *X* ou *Y* em sua posse, e deve escolher entre adicionar uma unidade de *X* ou uma unidade de *Y*, ele escolherá a unidade marginal de maior utilidade, neste caso, *Y*. O princípio é facilmente estendido para o caso de *n* bens.

É preciso reiterar aqui que, as escalas de valor não existem no vazio, além das escolhas concretas de ação. Assim, se o agente tem um estoque de (*3X*, *4Y*, *2Z* e etc.), suas escolhas para somar e subtrair do estoque ocorrem nesta região, e não há necessidade de ele formular escalas de valor hipotéticas para determinar quais escolhas teriam sido feitas se seu estoque fosse (*6X*, *8Y*, *5Z* e etc.). Ninguém pode prever com certeza o curso de suas escolhas, exceto que elas seguirão a lei da utilidade marginal, que foi deduzida do axioma da ação.

A solução do paradoxo do valor mencionado acima agora está totalmente clara. Se um homem prefere uma onça de platina a cinco

pães, ele está escolhendo entre as unidades dos dois bens com base na oferta disponível. Com base na oferta disponível de platina e de pão, a utilidade marginal de uma unidade de platina é maior do que a utilidade marginal de uma unidade de pão.[24]

6. Fatores de Produção: A Lei dos Rendimentos

Concluímos que o valor de cada unidade de qualquer bem é igual à sua utilidade marginal em qualquer ponto no tempo, e que esse valor é determinado pela relação entre a escala de necessidades do agente e o estoque de bens disponíveis. Sabemos que existem dois tipos de bens: bens de consumo, que atendem diretamente aos desejos humanos, e bens de produção, que auxiliam no processo de produção para eventualmente produzir bens de consumo. É claro que a utilidade de um bem de consumo é o fim diretamente servido. A utilidade do bem de produção é sua contribuição na produção de bens de consumo. Com o valor imputado retroativamente dos fins aos bens de consumo por meio de várias ordens de bens de produção, a utilidade de qualquer bem de produção é sua contribuição para o seu produto — o bem de produção de estágio-inferior ou o bem de consumo.

Como foi discutido acima, o próprio fato da necessidade de produzir bens de consumo implica uma escassez de fatores de produção. Se os fatores de produção em cada estágio não fossem escassos, haveria quantidades ilimitadas de fatores do estágio mais baixo seguinte. Da mesma forma, concluiu-se que, em cada estágio da produção, o produto precisa ser produzido por *mais de um* fator *escasso* de produção de ordem superior. Se apenas um fator fosse necessário para o processo, o processo em si não seria necessário e os bens de consumo estariam disponíveis em abundância ilimitada. Assim, em cada estágio da produção, os bens produzidos devem ter sido produzidos com o auxílio de mais de um fator. Esses fatores *cooperam* no processo de produção e são chamados de *fatores complementares*.

[24] Sobre o tema da utilidade marginal, consulte Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital* (New York: G.E. Stechert, 1930), pp. 138-65, especialmente pp. 146-55.

Os fatores de produção estão disponíveis como unidades de um fornecimento homogêneo, assim como os bens de consumo. Com base em quais princípios um agente valorará uma unidade de um fator de produção? Ele valorará uma unidade de suprimento com base no produto de menor valor, que ele teria de renunciar se fosse privado do fator unitário. Em outras palavras, ele valorizará cada unidade de um fator como igual às satisfações fornecidas por sua unidade marginal — neste caso, *a utilidade de seu produto marginal*. O produto marginal é o produto perdido por uma diminuição da unidade marginal, e seu valor é determinado ou por seu produto marginal no próximo estágio de produção, ou, se for um bem de consumo, pela utilidade do fim que satisfaz. Assim, o valor atribuído a uma unidade de um fator de produção é igual ao valor de *seu produto marginal*, ou sua *produtividade marginal*.

Desde que o homem deseje satisfazer tantos de seus fins quanto possível, e no menor tempo possível (veja acima), segue-se que ele se esforçará para obter o *máximo produto de dadas unidades de fatores em cada estágio de produção*. Enquanto os bens são compostos de unidades homogêneas, sua quantidade pode ser medida em termos dessas unidades, e o agente pode saber quando eles estão em maior ou menor oferta. Assim, enquanto o valor e a utilidade não podem ser medidos ou sujeitos a adição, subtração, etc., quantidades de unidades homogêneas de uma oferta podem ser medidas. Um homem sabe quantos cavalos ou vacas possui e sabe que quatro cavalos são o dobro de dois cavalos.

Suponha que um produto *P* (que pode ser um bem de produção ou um bem de consumo) seja produzido por três fatores complementares, *X*, *Y* e *Z*. Esses são todos bens de produção de ordem superior. Uma vez que as ofertas de bens são quantitativamente definíveis, e uma vez que, na natureza, as causas quantitativas levam a efeitos quantitativamente observáveis, estamos sempre em posição de dizer que: uma quantidade *a* de *X*, combinada com *b* quantidades de *Y* e *c* quantidades de *Z*, levam a *p* quantidades do produto *P*.

Agora, vamos supor que mantemos os valores quantitativos *b* e *c* inalterados. Os valores *a* e, portanto, *p* podem variar livremente. O valor de *a* produzindo o máximo *p/a*, ou seja, o rendimento médio máxi-

mo do produto sobre o fator, é chamado de *quantidade ótima* de *X*. A *lei dos rendimentos estabelece que com a quantidade de fatores complementares mantidos constantes, sempre existe alguma quantidade ideal do fator variável*. Conforme a quantidade do fator variável diminui ou aumenta em relação ao ótimo, *p/a*, *o produto unitário médio diminui*. A extensão quantitativa dessa queda depende das condições concretas de cada caso. Conforme a oferta do fator variável aumenta, logo abaixo desse ótimo, o rendimento médio do produto sobre o fator variável está aumentando; depois do ótimo está diminuindo. Esses podem ser chamados de estados de *rendimentos crescentes e rendimentos decrescentes* para o fator, com o rendimento máximo no ponto ótimo.

A lei de que tal ótimo precisa existir pode ser provada contemplando as implicações do contrário. Se não houvesse um ótimo, o produto médio aumentaria indefinidamente conforme a quantidade do fator *X* aumentasse. (Não poderia aumentar indefinidamente conforme a quantidade *diminui*, uma vez que o produto será zero quando a quantidade do fator for zero.) Mas se *p*/*a* sempre pode ser aumentado simplesmente aumentando *a*, isso significa que qualquer quantidade desejada de *P* poderia ser assegurada simplesmente aumentando a oferta de *X*. Isso significaria que a oferta proporcional dos fatores *Y* e *Z* pode ser muito pequena; qualquer diminuição em sua oferta sempre pode ser compensada para aumentar a produção, aumentando a oferta de *X*. Isso significaria que o fator *X* é perfeitamente substituível pelos fatores *Y* e *Z* e que a escassez dos últimos fatores não seria motivo de preocupação para o agente, desde que o fator *X* estivesse disponível em abundância. Mas a falta de preocupação com sua escassez significa que *Y* e *Z não seriam mais fatores escassos*. Apenas um fator escasso, *X*, permaneceria. Mas vimos que precisa haver mais de um fator em cada estágio da produção. Consequentemente, a própria existência de vários fatores de produção implica que o rendimento médio do produto para cada fator precisa ter algum valor máximo, ou ótimo.

Em alguns casos, a quantidade ideal de um fator pode ser a *única* quantidade que pode cooperar efetivamente no processo de produção. Assim, por uma fórmula química conhecida, pode exigir precisamente duas partes de hidrogênio e uma parte de oxigênio para produzir uma

unidade de água. Se a oferta de oxigênio for fixada em uma unidade, então qualquer oferta de hidrogênio em duas partes não produzirá nenhum produto, e todas as partes além de duas de hidrogênio serão totalmente inúteis. Não apenas a combinação de dois hidrogênios e um oxigênio será a combinação ideal, mas será a única quantidade de hidrogênio que será útil no processo de produção.

A relação entre o *produto médio* e o *produto margina*l com um fator variável pode ser vista no exemplo hipotético ilustrado na Tabela 1. Aqui está uma imagem hipotética dos rendimentos para um fator variável, com outros fatores fixos. O produto unitário médio aumenta até atingir um pico de oito a cinco unidades de *X*. Esse é o ponto ótimo para o fator variável. *O produto marginal é o aumento no produto total fornecido pela unidade marginal*. Em qualquer dada oferta de unidades do fator *X*, a perda de uma unidade acarretará a perda do produto total igual ao produto marginal.

Tabela 1

Fator *Y* *b* unidades	Fator *X* *a* unidades	Produto Total p unidades	Média Unitária do Produto *p/a*	Produto Marginal $\Delta p/\Delta a$
3	0	0	0	…
3	1	0	4	4
3	2	4	5	6
3	3	10	6	8
3	4	18	7.5	12
3	5	30	8	10
3	6	40	7.5	5
3	7	45	7	4

Assim, se a oferta de *X* aumenta de três unidades para quatro unidades, o produto total aumenta de 18 para 30 unidades, e esse aumento é o produto marginal de *X* com uma oferta de quatro unidades. Da mesma forma, se a oferta for reduzida de quatro unidades para três unidades, o produto total será reduzido de 30 para 18 unidades e, portanto, o produto marginal é 12.

É evidente que a quantidade de *X* que produzirá o ótimo do produto médio não é necessariamente a quantidade que maximiza o produto marginal do fator. Frequentemente, o produto marginal atinge seu pico antes do produto médio. A relação que sempre se mantém matematicamente entre a média e o produto marginal de um fator é que, *conforme o produto médio aumenta (rendimentos crescentes), o produto marginal é maior do que o produto médio. Por outro lado, conforme o produto médio diminui (rendimentos decrescentes), o produto marginal é menor do que o produto médio*.[25]

Segue-se que quando o produto médio está no máximo, ele é igual ao produto marginal.

É claro que, com um fator variável, é fácil para o agente definir a proporção dos fatores para produzir o rendimento ótimo para o fator. Mas como pode o agente estabelecer uma combinação ótima de fatores se todos eles podem variar em sua oferta? Se uma combinação de quantidades de *X*, *Y* e *Z* produz um rendimento ótimo para *X*, e outra combinação produz um rendimento ótimo para *Y*, etc., como o agente deve determinar qual combinação escolher? Visto que ele não pode comparar quantitativamente unidades de *X* com unidades de *Y* ou *Z*, como ele pode determinar a proporção ótima de fatores? Esse é um problema fundamental para a ação humana, e seus métodos de solução serão tratados nos capítulos subsequentes.

7. Fatores de Produção: Conversibilidade e Valoração

Fatores de produção são valorados de acordo com sua contribuição prevista na eventual produção de bens de consumo. Os fatores, no entanto, diferem no *grau de sua especificidade*, ou seja, a variedade de bens de consumo cuja produção eles podem servir. Certos bens são *completamente específicos* — são úteis na produção de apenas um bem de consumo. Assim, quando, em épocas passadas, folhas de mandrágora eram consideradas úteis na cura de doenças, a mandrágora era um fator de produção completamente específico — era útil puramente para esse propósito. Quando as ideias das pessoas mudaram e a man-

[25] Para prova algébrica, consulte George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York: Macmillan & Co., 1946), pp. 44-45.

drágora foi considerada sem valor, as folhas perderam completamente o seu valor. Os outros bens de produção podem ser relativamente inespecíficos e capazes de ser usados em uma ampla variedade de empregos. Eles nunca poderiam ser perfeitamente inespecíficos — igualmente úteis em toda a produção de bens de consumo — pois, nesse caso, seriam condições gerais de bem-estar disponíveis em abundância ilimitada para todos os fins. Não haveria necessidade de economizá-los. Fatores escassos, entretanto, incluindo os relativamente não específicos, devem ser empregados em seus usos mais urgentes. Assim como um suprimento de bens de consumo irá primeiro para satisfazer os desejos mais urgentes, depois para os próximos desejos mais urgentes, etc., também uma oferta de fatores será alocada pelos agentes em primeiro nos usos mais urgentes na produção de bens de consumo e então para os próximos usos mais urgentes, etc. A perda de uma unidade de uma oferta de um fator implicará na perda do menos urgente dos usos presentemente passíveis de satisfação.

Quanto menos específico for um fator, mais *convertível* ele será de um uso para outro. A mandrágora perdeu seu valor porque não pôde ser convertida para outros usos. Fatores como ferro ou madeira, no entanto, são convertíveis em uma ampla variedade de usos. Se um tipo de bem de consumo cair em desuso, o output de ferro pode ser deslocado para outra linha de produção. Por outro lado, uma vez que o minério de ferro foi transformado em máquina, ele se torna menos facilmente convertível e muitas vezes completamente específico para o produto. Quando os fatores perdem uma grande parte de seu valor como resultado de um declínio no valor do bem de consumo, eles serão, se possível, convertidos para outro uso de maior valor. Se, apesar da queda no valor do produto, não houver melhor uso para o qual o fator possa ser convertido, ele permanecerá naquela linha de produtos ou deixará de ser usado por completo se o bem de consumo não tiver mais valor.

Por exemplo, suponha que os charutos percam repentinamente seu valor como bens de consumo; eles não são mais desejados. As máquinas de charutos que não são utilizáveis em qualquer outra capacidade perderão o valor. As folhas do tabaco, entretanto, perderão parte de seu valor, mas podem ser convertíveis para usos como a produ-

ção de cigarros, com pouca perda de valor. (A perda de todo desejo por tabaco, entretanto, resultará em uma perda muito maior no valor dos fatores, embora parte da terra possa ser recuperada mudando-se do tabaco para a produção de algodão, por exemplo).

Suponha, por outro lado, que algum tempo depois que os charutos perderem seu valor, essa mercadoria retorne à estima do público e recupere seu valor anterior. As máquinas de charuto, que haviam perdido o valor, agora recuperam-se de sua grande perda de valor. Por outro lado, as folhas de tabaco, a terra, etc., que passaram dos charutos para outros usos, serão transferidos para a produção de charutos. Esses fatores ganharão valor, mas seu ganho, como foi sua perda anterior, será menor que o ganho do fator completamente específico. Esses são exemplos de uma lei geral segundo a qual *uma mudança no valor do produto causa uma mudança maior no valor dos fatores específicos do que nos fatores relativamente inespecíficos*.

Para ilustrar ainda mais a relação entre conversibilidade e valoração, vamos supor que os fatores complementares *10X*, *5Y* e *8Z* produzam uma oferta de *20P*. Em primeiro lugar, suponha que cada um desses fatores seja completamente específico e que nenhuma parte da oferta dos fatores possa ser substituída por outras unidades. Então, se a oferta de um dos fatores for perdido (digamos *10X*), o produto inteiro será perdido e os outros fatores perderão o valor. Nesse caso, a oferta daquele fator que deve ser abandonado ou perdido é igual ao valor de todo o produto — *20P*, enquanto os outros fatores têm valor zero. Um exemplo de produção com fatores puramente específicos é um par de sapatos; a perspectiva de perda de um sapato é valorada pelo valor de todo o par, enquanto o outro sapato perde o valor em caso de perda. Assim, em *conjunto*, os fatores *10X*, *5Y* e *8Z* produzem um produto que é valorado, digamos, como posição 11 na escala de valor do agente. Perca o suprimento de um dos fatores e os outros fatores complementares tornam-se completamente sem valor.

Agora, vamos supor, em segundo lugar, que cada um dos fatores seja inespecífico: que *10X* pode ser usado em outra linha de produção que renderá um produto, digamos, classificado em 21º na escala de valor; que *5Y* em outro uso resultará em um produto classificado em 15º na escala de valor do agente; e que *8Z* pode ser usado para produzir

um produto classificado em 30º. Nesse caso, a perda de *10X* significaria que, em vez de satisfazer uma falta de classificação 11, as unidades de *Y* e *Z* seriam deslocadas para seu próximo uso mais valioso, e as necessidades classificadas em 15º e 30º seriam satisfeitas. Sabemos que o agente preferiu a satisfação de um desejo classificado em 11º à satisfação de um desejo classificado em 15º e 30º; caso contrário, os fatores não estariam envolvidos na produção de *P* em primeiro lugar. Mas agora a perda de valor está longe de ser total, uma vez que os outros fatores ainda podem render um rendimento em outros usos.

Fatores convertíveis serão alocados entre diferentes linhas de produção de acordo com os mesmos princípios que os bens de consumo são alocados entre os fins que podem servir. Cada unidade da oferta será alocada para satisfazer as necessidades mais urgentes ainda não satisfeitas, ou seja, onde o valor de seu produto marginal é o mais alto. A perda de uma unidade do fator privará o agente de apenas o menos importante dos usos presentemente satisfeitos, isto é, aquele uso em que o valor do produto marginal é o mais baixo. Essa escolha é análoga àquela envolvida em exemplos anteriores, comparando a utilidade marginal de um bem com a utilidade marginal de outro. Esse produto marginal de classificação mais baixa pode ser considerado o valor do produto marginal de qualquer unidade do fator, com todos os usos levados em consideração. Assim, no caso acima, suponha que *X* seja um fator convertível em uma miríade de usos diferentes. Se uma unidade de *X* tem um produto marginal de, digamos, *3P*, um produto marginal em outro uso de *2Q*, *5R*, etc., o agente classifica os valores desses produtos marginais de *X* em sua escala de valor. Suponha que ele os classifique nesta ordem: *4S*, *3P*, *2Q*, *5R*. Nesse caso, suponha que ele enfrente a perda de uma unidade de *X*. Ele desistirá do uso de uma unidade de *X* na produção de *R*, onde o produto marginal é classificado como o mais baixo. Mesmo que a perda ocorra na produção de *P*, ele não desistirá de *3P*, mas mudará uma unidade de *X* do uso menos valioso *R* e desistirá de *5R*. Assim, como o agente desistiu do uso de um cavalo em passeios de lazer e não em puxar carroças passando do primeiro para o último uso, o agente que (por exemplo) perde um cordão de madeira destinada à construção de uma casa irá desistir de um cordão destinado a um serviço menos valioso para ele — digamos, cons-

truir um trenó. Assim, o valor do produto marginal de uma unidade de um fator será igual ao seu valor em seu uso marginal, ou seja, aquele uso servido pelo estoque do fator cujo produto marginal está classificado como o mais baixo em sua escala de valor.

Agora podemos ver mais por que, nos casos em que os produtos são feitos com fatores específicos *e* convertíveis, a lei geral sustenta que o valor dos fatores convertíveis muda menos do que o de fatores específicos em resposta a uma mudança no valor de *P* ou nas condições de sua produção. O valor de uma unidade de um fator convertível é determinado, não pelas condições de seu emprego em *um* tipo de produto, mas pelo valor de seu produto marginal quando *todos* os seus usos são levados em consideração. Uma vez que um fator específico pode ser usado em apenas uma linha de produção, seu valor unitário é definido como igual ao valor do produto marginal naquela linha de produção apenas. Portanto, no processo de valoração, os fatores específicos respondem muito mais às condições em *qualquer processo de produção* do que os fatores não específicos.[26]

Assim como acontece com o problema de proporções ótimas, o processo de imputação de valor dos bens de consumo aos fatores levanta muitos problemas que serão discutidos em capítulos posteriores. Uma vez que um produto não pode ser medido em relação a outros produtos, e unidades de diferentes fatores não podem ser comparadas entre si, como pode ser imputado valor quando, como em uma economia moderna, a estrutura de produção é muito complexa, com miríades de produtos, com fatores convertíveis e não convertíveis? Será visto que a imputação de valor é fácil para agentes isolados do tipo Crusoé, mas que condições especiais são necessárias para permitir que o processo de imputação de valor, bem como o processo de alocação de fatores, ocorra em uma economia complexa. Em particular, as várias unidades de produtos e fatores (*não* os valores, é claro) precisam ser mensuráveis e comparáveis.

[26] Para leitura adicional sobre este assunto, consulte Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 170-88; e Hayek, *Counter-Revolution of Science*, pp. 32-33.

8. Fatores de Produção: Trabalho versus Lazer

Deixando de lado o problema de alocar a produção nas linhas mais desejadas e de medir um produto em relação ao outro, é evidente que todo homem deseja *maximizar sua produção de bens de consumo por unidade de tempo*. Ele tenta satisfazer tantos seus objetivos importantes quanto possível, e o mais cedo possível. Mas para aumentar a produção dos bens de consumo, ele deve aliviar a escassez dos fatores escassos de produção; ele deve aumentar a oferta disponível desses fatores escassos. Os fatores *dados-pela-natureza* são limitados por seu ambiente e, portanto, não podem ser aumentados. Isso o deixa com a escolha de aumentar sua oferta de *bens de capit*al ou de aumentar seus *dispêndios de trabalho*.

Pode-se afirmar que outra maneira de aumentar sua produção é melhorar seu conhecimento técnico de como produzir os bens desejados — melhorar suas receitas de produção. Uma receita de produção, no entanto, só pode definir *limites externos* para seus aumentos de produção; os aumentos reais podem ser realizados apenas por um aumento na oferta de fatores produtivos. Assim, suponha que Robinson Crusoé atraque, sem equipamento, em uma ilha deserta. Ele pode ser um engenheiro competente e ter pleno conhecimento dos processos necessários envolvidos na construção de uma mansão para si mesmo. Mas sem o suprimento necessário de fatores disponíveis, esse conhecimento não seria suficiente para construir a mansão.

Um método, então, pelo qual o homem pode aumentar sua produção por unidade de tempo é aumentando seu gasto de trabalho. Em primeiro lugar, entretanto, as possibilidades para essa expansão são estritamente limitadas — pelo número de pessoas existentes a qualquer hora e pelo número de horas do dia. Em segundo lugar, é limitado pela capacidade de cada trabalhador, e essa capacidade tende a variar. E, por fim, há uma terceira limitação na oferta de trabalho: seja o trabalho diretamente satisfatório em si mesmo ou não, o trabalho sempre envolve a renúncia ao *lazer*, um bem desejável.[27]

[27] Esta é a primeira proposição deste capítulo que não foi deduzida a partir do axioma de ação. É uma suposição subsidiária, baseada na observação empírica do comportamento humano real. Ela não é dedutível da ação humana porque seu contrário é concebível, embora geralmente não exista. Por outro lado, as su-

Podemos conceber um mundo em que o lazer não seja desejado e o trabalho seja apenas um fator escasso útil a ser economizado. Em tal mundo, a oferta total de trabalho disponível seria igual à quantidade total de trabalho que os homens seriam capazes de despender.

Todos estariam ansiosos para trabalhar ao máximo de sua capacidade, uma vez que o aumento do trabalho levaria ao aumento da produção dos bens de consumo desejados. Todo o tempo não necessário para manter e preservar a capacidade de trabalhar seria gasto no trabalho.[28] Tal situação poderia existir, e uma análise econômica poderia ser elaborada com base nisso. Sabemos, por observação empírica, entretanto, que tal situação é muito rara para a ação humana. Para quase todos os agentes, o *lazer é um bem de consumo*, a ser pesado na balança contra a perspectiva de adquirir outros bens de consumo, incluindo a possível satisfação com o próprio esforço. Quanto mais um homem trabalha, menos lazer pode desfrutar. O aumento da mão de obra, portanto, reduz a oferta disponível de lazer e a utilidade que ela oferece. Consequentemente, "as pessoas trabalham apenas quando valorizam o rendimento do trabalho mais do que a diminuição da satisfação provocada pela redução do lazer."[29] É possível que incluída nesse "rendimento" da satisfação produzida pelo trabalho esteja a satisfação no trabalho em si, no gasto voluntário de energia em uma tarefa produtiva. Quando tais satisfações do trabalho não existem, então simplesmente o valor esperado do produto gerado pelo esforço será pesado contra a *desutilidade* envolvida em abrir mão do lazer — a utilidade do lazer renunciado. Onde o trabalho fornece satisfações intrínsecas, a utilidade do produto gerado incluirá a utilidade fornecida pelo próprio esforço. Conforme a quantidade de esforço aumenta, entretanto, a utilidade das satisfações proporcionadas pelo próprio trabalho declina, e a utilidade das unidades sucessivas do produto final também diminui. Tanto a utilidade marginal do produto final quanto a utilidade marginal da satisfação com o trabalho diminuem com o aumento de sua

posições acima de relações quantitativas de causa e efeito estavam logicamente implícitas no axioma da ação, uma vez que o conhecimento de relações de causa e efeito definidas é necessário para qualquer decisão de ação.

28 Cf. Mises, *Human Action*, p. 131.

29 *Ibid*., p. 132.

quantidade, porque ambos os bens seguem a lei universal da utilidade marginal.

Ao considerar um gasto de seu trabalho, o homem não só leva em consideração quais são os fins mais valiosos aos quais pode servir (como ele faz com todos os outros fatores), esses fins possivelmente incluindo a satisfação derivada do próprio trabalho produtivo, mas ele *também* pesa a perspectiva de se abster do gasto de trabalho *para* obter o bem de consumo, o lazer. O lazer, como qualquer outro bem, está sujeito à lei da utilidade marginal. A primeira unidade de lazer satisfaz um desejo sentido com mais urgência; a próxima unidade serve a um fim menos altamente valorado; a terceira unidade, um fim ainda menos altamente valorado, etc. A utilidade marginal do lazer diminui conforme a oferta aumenta, e essa utilidade é igual ao valor do fim que teria de ser renunciado com a perda da unidade de lazer. Mas, nesse caso, a desutilidade marginal do trabalho (em termos de perda de lazer) *aumenta* a cada aumento na quantidade de trabalho realizado.

Em alguns casos, o próprio trabalho pode ser positivamente desagradável, não apenas por causa do lazer renunciado, mas também por causa de condições específicas ligadas ao trabalho particular que o agente considera desagradável. Nesses casos, a desutilidade marginal do trabalho inclui tanto a desutilidade devido a essas condições quanto a desutilidade devido ao lazer renunciado. Os aspectos dolorosos do trabalho, como a renúncia ao lazer, são tolerados em prol do rendimento do produto final. A adição do elemento desagradável em certos tipos de trabalho pode reforçar e certamente não neutraliza a crescente desutilidade marginal imposta pela acumulação de lazer renunciado conforme o tempo gasto no trabalho aumenta.

Assim, para cada pessoa e tipo de trabalho realizado, o peso da utilidade marginal do produto das unidades de esforço potenciais em relação à desutilidade marginal de esforço incluirá a satisfação ou insatisfação com o trabalho em si, além da valoração do produto final e do lazer perdido. O trabalho em si pode fornecer satisfação positiva, dor ou insatisfação positiva ou pode ser neutro. Nos casos em que o próprio trabalho proporciona satisfações positivas, entretanto, *estas estão entrelaçadas e não podem ser separadas da perspectiva de obtenção do produto final*. Privado do produto final, o homem considera-

rá seu trabalho sem sentido e inútil, e o trabalho em si não mais trará satisfações positivas. Aquelas atividades que se dedicam *exclusivamente* ao seu próprio benefício não são trabalho, mas puro *jogo*, bens de consumo em si mesmos. O jogo, como um bem de consumo, está sujeito à lei da utilidade marginal, assim como todos os bens, e o tempo gasto no jogo será equilibrado com a utilidade a ser derivada de outros bens obtidos.[30]

No dispêndio de qualquer hora de trabalho, portanto, o homem pesa a desutilidade do trabalho envolvido (incluindo o lazer perdido mais qualquer insatisfação decorrente do próprio trabalho) contra a utilidade da contribuição que fará naquela hora à produção do desejado bem (incluindo bens futuros e qualquer prazer no próprio trabalho), ou seja, com o *valor de seu produto marginal*. A cada hora, ele despenderá seus esforços para produzir aquele bem cujo produto marginal é o mais alto em sua escala de valor. Se ele deve desistir de uma hora de trabalho, ele desistirá de uma unidade daquele bem cuja utilidade marginal é a mais baixa em sua escala de valor. Em cada ponto, ele irá equilibrar a utilidade do produto em sua escala de valor com a desutilidade de trabalho posterior. Sabemos que a utilidade marginal de um homem dos bens fornecidos pelo esforço diminuirá conforme seu gasto de esforço aumenta. Por outro lado, com cada novo dispêndio de esforço, a desutilidade marginal do esforço continua a aumentar. Portanto, um homem gastará seu trabalho enquanto a utilidade marginal do rendimento *exceder* a desutilidade marginal do esforço de trabalho. Um homem irá parar de trabalhar quando a desutilidade marginal do trabalho for maior do que a utilidade marginal dos bens aumentados fornecidos pelo esforço.[31]

Então, conforme seu consumo de lazer aumenta, a utilidade marginal do lazer diminuirá, enquanto a utilidade marginal dos bens renunciados aumenta, até que finalmente a utilidade dos produtos margi-

---

30 Lazer é a quantidade de tempo não gasto em trabalho, e o lazer pode ser considerado como uma das formas que o lazer pode assumir ao gerar satisfação. Sobre trabalho e lazer, cf. Frank A. Fetter, *Economic Principles* (New York: The Century Co., 1915), pp. 171-77, 191, 197-206.

31 Cf. Albert Hahn, *Common Sense Economics* (New York: Abelard-Schuman, 1956), pp. 1 ff.

nais perdidos se torna maior do que a utilidade marginal do lazer, e o agente vai retomar trabalho novamente.

Essa análise das leis do esforço laboral foi deduzida das implicações do axioma da ação e da suposição do lazer como um bem de consumo.

9. A Formação de Capital

Com os elementos dados pela natureza limitados por seu ambiente, e seu trabalho restrito tanto pela oferta disponível quanto pela desutilidade, só há uma maneira pela qual o homem pode aumentar sua produção de bens de consumo por unidade de tempo — aumentando a quantidade de bens de capital. Começando com trabalho desamparado e natureza em seus estados puros, ele deve, para aumentar sua produtividade, misturar sua energia de trabalho com os elementos da natureza para formar bens de capital. Esses bens não são imediatamente úteis para satisfazer suas necessidades, mas devem ser transformados por mais trabalho em bens de capital de ordem inferior e, finalmente, nos bens de consumo desejados.

Para esclarecer acerca da natureza da formação de capital e a posição do capital na produção, vamos começar com o exemplo hipotético de Robinson Crusoé encalhado em uma ilha deserta. Robinson, ao atracar, presumimos, se encontra sem o auxílio de bens de capital de qualquer espécie. Tudo o que está disponível é seu próprio trabalho e os elementos que a natureza lhe dá. É óbvio que, sem capital, ele poderá satisfazer apenas algumas necessidades, das quais escolherá as mais urgentes. Digamos que os únicos bens disponíveis sem a ajuda do capital são frutas e lazer. Digamos que ele descubra que pode colher 20 frutas comestíveis por hora e, com base nisso, trabalhar 10 horas na colheita e desfrutar de 14 horas por dia de lazer. É evidente que, sem a ajuda do capital, os únicos bens disponíveis para consumo são os de *menor período de produção*. O lazer é aquele que se produz quase que instantaneamente, enquanto as frutas silvestres têm um período de produção muito curto. Vinte cerejas têm um período de produção de uma hora. Bens com períodos de produção mais longos não estão disponíveis para ele, a menos que adquira bens de capital.

Existem duas maneiras pelas quais processos de produção mais longos por meio do uso de capital podem aumentar a produtividade: (1) eles podem fornecer uma maior produção do *mesmo* bem por unidade de tempo; ou (2) podem permitir que o agente consuma bens que *não estão sequer disponíveis* em processos de produção mais curtos.

Como exemplo do primeiro tipo de aumento de produtividade, Robinson pode decidir que, se tivesse o uso de uma vara longa, poderia sacudir muitas cerejas das árvores em vez de colhê-las manualmente. Dessa forma, ele pode aumentar sua produção para 50 cerejas por hora. Como ele poderia adquirir a vara? Obviamente, ele deve gastar trabalho para pegar os materiais, transportá-los, moldá-los em uma vara, etc. Digamos que seriam necessárias 10 horas para esta tarefa. Isso significa que, para obter a vara, Crusoé precisa *renunciar* a 10 horas de produção de bens de consumo. Ele precisa sacrificar 10 horas de lazer ou 10 horas de cerejas a 20 por hora (200 cerejas), ou alguma combinação dos dois. Ele precisa sacrificar, por 10 horas, o gozo dos bens de consumo e despender seu trabalho na produção de um *bem de capital* — a vara — que não terá uso *imediato* para ele. Ele poderá começar a usar o bem de capital como uma ajuda indireta para a produção futura somente após as 10 horas. Nesse ínterim, ele precisa renunciar à satisfação de seus desejos. Ele precisa *restringir seu consumo* por 10 horas e *transferir seu trabalho* para esse período da produção de bens de consumo que satisfaçam imediatamente para a produção de bens de capital, o que provará sua utilidade apenas no *futuro*. A restrição do consumo é chamada de *poupança*, e a transferência de trabalho e terra para a formação de bens de capital é chamada de *investimento*.

Vemos agora o que está envolvido no processo de formação de capital. O agente precisa decidir se restringe ou não seu consumo e investe na produção de bens de capital, ponderando os seguintes fatores: a utilidade gerada pelo aumento da produtividade do longo processo de produção, supera o sacrifício que preciso fazer dos bens *presentes* para adquirir bens de consumo no *futuro*? Já vimos acima o fato universal da *preferência temporal* — que um homem sempre preferirá obter uma dada satisfação mais cedo do que mais tarde. Aqui, o agente precisa equilibrar seu desejo de adquirir *mais satisfações por unidade de tempo* com o fato de que, para isso, ele deve desistir das satisfações

no *presente* para aumentar sua produção no *futuro*. Sua preferência temporal pelo presente em vez do futuro explica sua *desutilidade na espera*, que deve ser contrabalanceada com a utilidade que será eventualmente fornecida pelo bem de capital e pelo processo de produção mais longo. A forma como ele escolhe depende de sua escala de valores. É possível, por exemplo, que se ele pensasse que a vara lhe daria apenas 30 cerejas por hora e levaria 20 horas para ser feito, ele não tomaria a decisão de poupança-investimento. Por outro lado, se a vara levasse cinco horas para ser feita e pudesse fornecer 100 frutas por hora, ele poderia tomar a decisão prontamente.

Se ele decidir investir 10 horas para aumentar seus bens de capital, há muitas maneiras de restringir seu consumo. Como mencionado acima, ele pode restringir qualquer combinação de frutas silvestres ou lazer. Pondo de lado o lazer para fins de simplificação, ele pode decidir tirar um dia inteiro de folga de uma vez e não produzir nenhum fruto, completando a vara em um dia. Ou ele pode decidir colher frutas vermelhas por oito horas em vez de dez, e dedicar as outras duas horas por dia para fazer a vara; nesse caso, a conclusão da vara levará cinco dias. O método que ele escolherá depende da natureza de sua escala de valores. Em qualquer caso, ele precisa restringir seu consumo por 10 horas de trabalho — 200 frutas. A *taxa* de sua restrição dependerá da urgência com que ele deseja o aumento da produção, em comparação com a urgência com que deseja manter seu suprimento atual de frutas silvestres.

Analiticamente, há pouca diferença entre trabalhar nos bens de consumo, acumular um estoque deles e *então* trabalhar em tempo integral no bem de capital, e trabalhar no bem de capital e nos bens de consumo simultaneamente. Outras coisas permanecendo iguais, no entanto, é possível que um dos métodos se mostre mais produtivo; assim, pode ser que o agente consiga completar a tarefa em menos tempo se trabalhar continuamente. Nesse caso, ele tenderá a escolher o primeiro método. Por outro lado, as cerejas podem tender a estragar se acumuladas, o que o levaria a escolher o último caminho. Um equilíbrio dos vários fatores em sua escala de valor resultará em sua decisão.

Suponhamos que Robinson tenha tomado sua decisão e, depois de cinco dias, comece a usar a vara. No sexto dia em diante, então, 500 cerejas por dia começam a ser juntadas e ele colherá os frutos de seu investimento em bens de capital.

Crusoé pode usar *seu aumento de produtividade* para aumentar suas horas de lazer, bem como para aumentar seu output de cerejas. Assim, ele pode decidir cortar seu trabalho diário de 10 para 8 horas. O seu output de cerejas será então aumentado, por causa da vara, de 200 para 400 cerejas por dia, enquanto Crusoé pode aumentar as suas horas de lazer de 14 para 16 por dia. Obviamente, Crusoé pode escolher aproveitar seu aumento de produtividade em várias combinações de aumento de output do próprio bem e de aumento de lazer.[32]

Ainda mais importante do que seu uso para aumentar o output por unidade de tempo é a função do capital em capacitar o homem a adquirir bens que ele não poderia *sequer* obter de outra forma. Um período muito curto de produção permite que Crusoé produza lazer e pelo menos algumas cerejas, mas sem a ajuda do capital ele não pode atingir *nenhuma* de suas outras necessidades. Para adquirir carne, ele deve ter um arco e flechas, para adquirir peixes ele deve ter uma vara ou rede, para adquirir abrigo ele deve ter toras de madeira ou lona e um machado para cortar a madeira. Para satisfazer tais desejos, ele precisa restringir seu consumo e investir seu trabalho na produção de bens de capital. Em outras palavras, ele precisa embarcar em processos de produção mais longos do que os envolvidos na coleta de cerejas; ele deve reservar um tempo para produzir os próprios bens de capital antes de usá-los para desfrutar dos bens de consumo. Em cada caso, as decisões que ele toma ao embarcar na formação de capital serão o resultado de pesar em sua escala de valor a utilidade do aumento de produtividade esperado em comparação com a desutilidade de sua preferência temporal pelo presente em comparação com as satisfações futuras.

[32] Nesse sentido, a vara pode ser chamada de "dispositivo de economia de mão de obra", embora a terminologia seja enganosa. É "economizador de mão de obra" apenas na medida em que o agente opta pelo aumento da produtividade na forma de lazer.

É óbvio que o fator que impede todo homem de investir mais e mais de sua terra e trabalho em bens de capital é sua preferência temporal pelos bens presentes. Se o homem, as outras coisas permanecendo iguais, não preferisse a satisfação no presente à satisfação no futuro, ele não consumiria *de fato*; ele iria investir todo o seu tempo e trabalho para aumentar a produção de bens futuros. Mas "nunca consumir" é um absurdo, pois consumir é o fim de toda a produção. Portanto, a qualquer dado momento, todos os homens terão investido em todos os períodos *mais curtos* de produção para satisfazer os desejos mais urgentes que seu conhecimento das receitas de produção permite; *qualquer formação posterior de capital irá para processos de produção mais longos*. Outras coisas permanecendo iguais (ou seja, a urgência relativa de desejos a serem satisfeitos e o conhecimento do agente sobre as receitas de produção), qualquer investimento adicional será em um processo de produção mais longo do que o que está em andamento.

Aqui é importante perceber que "um período de produção" não envolve apenas a quantidade de tempo gasto para fazer o bem de capital real, mas se refere à quantidade de tempo de espera desde o início da produção do bem de capital até que os *bens de consumo* sejam produzidos. No caso da vara e das cerejas, as duas são idênticas, mas isso acontecia apenas porque a vara era um bem de capital de primeira ordem, i.e., era apenas um estágio de distância do output de bens de consumo. Tomemos, por exemplo, um caso mais complexo — a construção por Crusoé de um machado para cortar lenha para produzir uma casa para ele. Crusoé deve decidir se a casa que ele vai ganhar valerá ou não os bens de consumo perdidos nesse meio tempo. Digamos que Crusoé levará 50 horas para produzir o machado e mais 200 horas, com a ajuda do machado, para cortar e transportar lenha para construir uma casa. O processo de produção mais longo que Crusoé precisa decidir é agora um de três estágios, totalizando 250 horas. No primeiro, o trabalho e a natureza produzem o machado, um bem de capital de segunda ordem; No segundo, o trabalho, mais o machado, mais os elementos dados pela natureza, produzem toras de madeira, um bem de capital de primeira ordem; finalmente, o trabalho e as toras de madeira se combinam para produzir o bem de consumo desejado — uma casa.

A duração do processo de produção é todo o período de tempo desde o ponto em que um agente precisa começar seu trabalho até o ponto em que o bem de consumo é produzido.

Novamente, deve-se observar que, ao considerar a duração de um processo de produção, o agente não está interessado na história passada como tal. A duração de um processo de produção para um agente é o *tempo-de-espera a partir do ponto em que sua ação começa*. Assim, se Crusoé tivesse a sorte de encontrar um machado em boas condições deixado por algum habitante anterior, ele contaria seu período de produção em 200 horas em vez de 250. O machado seria dado a ele por seu ambiente.

Esse exemplo ilustra uma verdade fundamental sobre bens de capital: o capital é uma estação intermediária ao longo do caminho para o desfrutar dos bens de consumo. Aquele que possui capital está muito *mais avançado no tempo* no caminho para o bem de consumo desejado. Crusoé sem o machado está a 250 horas de sua casa desejada; Crusoé com o machado está a apenas 200 horas de distância. Se as toras de madeira fossem empilhadas prontas em sua chegada, ele estaria muito mais perto de seu objetivo; e se a casa estivesse lá para começar, ele realizaria seu desejo imediatamente. Ele estaria ainda mais avançado em direção a seu objetivo sem a necessidade de mais restrições de consumo. Assim, o papel do capital é fazer o homem avançar no tempo em direção ao seu objetivo de produzir bens de consumo. Isso é verdade tanto para o caso em que *novos* bens de consumo estão sendo produzidos quanto para o caso em que *bens mais antigos* estão sendo produzidos. Assim, no caso anterior, sem a vara, Crusoé estava a 25 horas de um output de 500 cerejas; com a vara, ele está apenas a 10 horas. Nos casos em que o capital permite a aquisição de novos bens — de bens que não poderiam ser obtidos de outra forma — é um ponto de passagem *absolutamente indispensável*, bem como conveniente, em direção aos bens de consumo desejados.

É evidente que, para qualquer formação de capital, deve haver *poupança* — uma restrição do desfrutar dos bens de consumo no presente — e o investimento dos recursos equivalentes na produção de bens de capital. Esse desfrutar dos bens de consumo — a satisfação dos desejos — é chamado de *consumo*. A poupança pode ocorrer

como resultado de um aumento na oferta disponível de bens de consumo, que o agente decide economizar em parte em vez de consumir totalmente. De qualquer forma, o consumo precisa ser sempre menor do que o valor que pode ser assegurado. Assim, se a colheita na ilha deserta melhorar e Crusoé descobrir que pode colher 240 cerejas em 10 horas sem a ajuda de uma vara, ele pode agora economizar 40 cerejas por dia durante cinco dias, permitindo-lhe investir seu trabalho em uma vara, sem reduzir o consumo de cerejas das 200 cerejas originais. A poupança envolve a restrição do consumo em relação à quantidade que *poderia* ser consumida; nem sempre envolve uma redução real da quantidade consumida em relação ao nível de consumo anterior.

Todos os bens de capital são perecíveis. Esses poucos produtos que não são perecíveis, mas permanentes, tornam-se, para todos os efeitos, parte da *terra*. Caso contrário, todos os bens de capital são perecíveis, consumidos durante os processos de produção. Podemos então dizer que os bens de capital, durante a produção, são *transformados* em seus produtos. Com alguns bens de capital, isso é fisicamente bastante evidente. Assim, é óbvio, por exemplo, que quando 100 libras de pão no atacado são combinadas com outros fatores para produzir 100 libras de pão no varejo, o primeiro fator é imediatamente e completamente transformado no último fator. O uso de bens de capital é dramaticamente claro. Todo o bem de capital é usado em cada evento de produção. Os demais bens de capital, porém, também se esgotam, mas não tão repentinamente. Um caminhão transportando pão pode ter uma vida de 15 anos, totalizando, digamos, 3.000 dessas conversões de pão do estágio de atacado para o de varejo. Nesse caso, podemos dizer que $^{1}/_{3.000}$ do caminhão se esgota a cada vez que ocorre o processo de produção. Da mesma forma, um moinho convertendo trigo em farinha pode ter uma vida útil de 20 anos, caso em que podemos dizer que $^{1}/_{20}$ do moinho foi gasto na produção de farinha de cada ano. Cada bem de capital particular tem uma vida útil diferente e, portanto, uma taxa diferente de esgotamento ou, como é chamado, de *depreciação*. Os bens de capital variam na duração de sua servicibilidade.

Voltemos agora a Crusoé e a sua vara. Vamos supor que a vara terá uma vida útil de 10 dias, e assim é estimado por Crusoé, após o

qual ela se desgasta, e o output de Crusoé se reverte ao seu nível anterior de 20 cerejas por hora. Ele está de volta ao ponto de partida.

Portanto, Crusoé se depara com uma escolha, depois que sua vara entrar em uso. Seu "padrão de vida" (agora, digamos, com 500 cerejas por dia mais 14 horas de lazer) melhorou, e ele não gostará da perspectiva de uma redução para 200 quando a vara ceder. Se deseja manter seu padrão de vida intacto, precisará, durante os 10 dias, trabalhar na construção de outra vara, que poderá ser usado para substituir o antigo quando se desgastar. Essa ação de construir outra vara envolve *mais uma ação de poupança*. A fim de investir na substituição da vara, ele precisa novamente poupar — restringir seu consumo em comparação com a produção que pode estar disponível. Assim, ele terá novamente que poupar 10 horas de trabalho em cerejas (ou lazer) e dedicá-las a investir em um bem que só pode ser usado indiretamente para produção futura. Suponha que ele faça isso mudando uma hora por dia de sua produção de cerejas para o trabalho de produzir outra vara. Ao fazer isso, ele restringe seu consumo de cerejas, por 10 dias, a 450 por dia. Ele restringiu o consumo de seu máximo, embora ainda esteja muito melhor do que em seu estado original, sem ajuda.

Assim, a *estrutura de capital* é renovada ao final dos 10 dias, poupando e investindo em uma reposição. Depois disso, Crusoé é *novamente* confrontado com a escolha de pegar sua produção máxima de 500 cerejas por dia e se encontrar de volta a um nível de 200 por dia ao final de mais 10 dias, ou de fazer um terceiro ato de economizar para providenciar a substituição da segunda vara quando essa se desgastar.[33]

Se Crusoé decidir *não* substituir a primeira ou a segunda vara e aceitar uma queda posterior no output para evitar a poupança atual, ele estará *consumindo capital*. Em outras palavras, ele está optando por consumir em vez de economizar e manter sua estrutura de capital e taxa de output futuro. Consumir seu capital permite que Crusoé aumente seu consumo *presente* de 450 para 500 cerejas por dia, mas em

[33] É necessário enfatizar que atos independentes de poupança são necessários para a substituição de bens, já que muitos escritores (e.g., J.B. Clark, Frank H. Knight) tendem a assumir que, uma vez produzido, o capital, de alguma forma mística, se reproduz sem mais necessidade de atos de poupança.

algum momento no futuro (aqui em 10 dias), ele será forçado a reduzir seu consumo de volta para 200 cerejas. É claro que o que levou Crusoé a consumir capital foi sua *preferência temporal*, o que, nesse caso, levou a preferir um consumo mais presente a maiores perdas no consumo futuro.

Assim, qualquer agente, em qualquer momento, tem a escolha de: (*a*) aumentar sua estrutura de capital, (*b*) manter seu capital intacto, ou (*c*) consumir seu capital. As escolhas (*a*) e (*b*) envolvem atos de poupança. O curso adotado dependerá de o agente ponderar sua desutilidade de espera, conforme determinado por sua preferência temporal, contra a utilidade a ser fornecida no futuro pelo aumento de seu consumo de bens de consumo.

Nesse ponto da discussão sobre o desgaste e a substituição dos bens de capital, podemos observar que um bem de capital raramente retém todos os seus "poderes" para ajudar na produção e, de repente, perde toda a sua servicibilidade. Nas palavras do professor Benham, "os bens de capital geralmente não permanecem em perfeitas condições técnicas e então, de repente, entram em colapso, como o maravilhoso 'one-hoss shay'."[34] O output de cerejas de Crusoé, em vez de permanecer 500 por 10 dias e depois cair para 200 no 11º dia, é provável de diminuir em alguma taxa antes que a vara se torne completamente inútil.

Outro método de manutenção de capital pode agora estar disponível. Assim, Crusoé pode descobrir que, gastando um pouco de tempo consertando a vara, quebrando partes mais fracas, etc., ele pode ser capaz de prolongar a vida dela e manter seu output de cerejas por mais tempo. Resumindo, ele pode aumentar sua estrutura de capital por meio de *reparos*.

Aqui, novamente, ele irá pesar o aumento adicionado no output futuro de bens de consumo com a perda *presente* de bens de consumo que ele precisa suportar gastando seu trabalho em reparos. Fazer reparos, portanto, requer um ato independente de poupança e a escolha de reparar. É perfeitamente possível, por exemplo, que Crusoé decida substituir a vara e gaste seu trabalho com esse propósito, mas não considere que vale a pena consertá-lo. O curso que ele decide seguir de-

[34] Cf. Frederic Benham, *Economics* (New York: Pitman Publishing, 1941), p. 162.

pende de sua valoração dos vários outputs alternativos e de sua taxa de preferência temporal.

A decisão de um agente sobre em quais objetos irá investir vai depender da utilidade esperada do produto aos seus próximos consumidores, sua durabilidade e a duração de seu tempo de espera. Assim, ele pode primeiro investir em uma vara e depois decidir que não valeria a pena investir em uma segunda vara; em vez disso, seria melhor começar a construir o machado para obter uma casa. Ou ele pode primeiro fazer um arco e flechas para caçar e depois começar a trabalhar em uma casa. Uma vez que a utilidade marginal do estoque de um bem diminui conforme o estoque aumenta, quanto mais ele tem do estoque de *um* bem de consumo, mais provável será que ele gaste suas novas economias em um bem de consumo diferente, desde o segundo o bem terá agora uma utilidade marginal do produto mais alta em relação ao trabalho investido e a espera, e a utilidade marginal do primeiro será menor.

Se dois bens de consumo têm a mesma utilidade marginal esperada na capacidade de servicibilidade diária e têm o mesmo período de tempo de espera, mas um é mais durável do que o outro, o agente escolherá investir na produção desse. Por outro lado, se a utilidade total de dois bens de consumo esperados for a mesma, e sua duração de período de produção for a mesma, o bem menos durável será investido, uma vez que suas satisfações totais chegam antes do outro. Além disso, ao escolher entre investir em um ou outro dos dois bens de consumo, o agente irá, outras coisas permanecendo iguais, escolher aquele bem com o período de produção mais curto, como foi discutido acima.

Qualquer agente continuará a poupar e investir seus recursos em vários bens de consumo futuros esperados, desde que a utilidade, considerada no presente, do produto marginal de cada unidade economizada e investida seja maior do que a utilidade dos bens de consumo presentes que ele poderia obter por não realizar essa poupança. A última utilidade — dos bens de consumo presentes perdidos — é a "desutilidade da espera". Uma vez que essa se torne maior do que a utilidade de obter mais bens no futuro por meio da poupança, o agente deixará de poupar.

Dada a relativa urgência de desejos, o homem, como foi demonstrado acima, tende a investir primeiro nos bens de consumo com os processos de produção mais curtos. Portanto, qualquer poupança será investida na manutenção da estrutura de capital atual ou na adição de capital em estágios de produção *cada vez mais remotos*, ou seja, em processos de produção mais longos. Assim, qualquer dada poupança (além de manter a estrutura) tenderá a alongar os processos de produção e investir em ordens *cada vez mais altas de bens de capital*.

Em uma economia moderna, a estrutura de capital contém bens de distância quase infinita dos bens de consumo finais. Vimos acima alguns dos estágios envolvidos na produção de um produto comparativamente muito simples, como um sanduíche de presunto. O trabalhador em uma mina de ferro está muito distante do sanduíche de presunto na poltrona de Jones.

É evidente que os problemas de medição que surgiram nas seções anteriores provavelmente representam uma grave dificuldade para poupar e investir. Como os agentes sabem quando sua estrutura de capital está se ampliando ou sendo consumida quando os tipos de bens de capital e de consumo são numerosos? Obviamente, Crusoé sabe quando tem mais ou menos cerejas, mas como poderia numa economia moderna e complexa, com inúmeros bens de capital e bens de consumo, tomar tais decisões? A resposta a esse problema, que também se baseia na comensurabilidade de diferentes bens, será discutida em capítulos posteriores.

Ao observar o aumento do output possibilitado pelo uso de bens de capital, pode-se facilmente chegar a atribuir algum tipo de poder produtivo independente ao capital e dizer que três tipos de forças produtivas entram na produção de bens de consumo: trabalho, natureza e capital. Seria fácil tirar essa conclusão, mas ela é completamente falaciosa. Os bens de capital não têm poder produtivo próprio independente; em última análise, eles são completamente redutíveis ao trabalho e à terra, que os produziram, e ao tempo. Bens de capital são trabalho, terra e tempo "armazenados"; eles são estações intermediárias no caminho para a eventual obtenção dos bens de consumo nos quais são transformados. A cada passo do caminho, eles precisam ser trabalhados pela mão de obra, em conjunto com a natureza, para dar continui-

dade ao processo de produção. O capital não é um fator produtivo independente como os outros dois. Uma excelente ilustração desta verdade foi fornecida por Böhm-Bawerk:

> *A analogia a seguir tornará isso perfeitamente claro. Um homem joga uma pedra em outro homem e o mata. A pedra matou o homem? Se a pergunta for feita sem dar ênfase especial, ela pode ser respondida, sem hesitação, em afirmativa. Mas e se o assassino, em seu julgamento, se defendesse dizendo que não foi ele, mas a pedra que matou o homem? Tomando as palavras nesse sentido, deveríamos ainda dizer que a pedra matou o homem e absolver o assassino? Agora, é com uma ênfase como essa que os economistas indagam sobre a produtividade independente do capital. … Não estamos perguntando sobre causas intermediárias dependentes, mas sobre elementos independentes finais. A questão não é se o capital desempenha um papel na obtenção de um resultado produtivo — como a pedra faz ao matar o homem — mas se, concedido o resultado produtivo, alguma parte dele é devida ao capital de maneira tão completa e peculiar que simplesmente não pode ser atribuído ao crédito dos outros dois fatores elementares reconhecidos, a natureza e o trabalho.*

Böhm-Bawerk responde com uma negação, apontando que os bens de capital são puramente instâncias no processo de produção, trabalhados em todo possível estágio da produção pelas forças do trabalho e terra:

> *Se, hoje, aliando meu trabalho às forças naturais, faço tijolos de barro, e amanhã, aliando meu trabalho a dons naturais, obtenho cal, e no dia seguinte faço argamassa e assim construí uma parede, pode isso ser dito algo sobre qualquer parte da parede que eu e os poderes naturais não fizemos? Mais uma vez, antes que uma obra demorada, como a construção de uma casa, esteja totalmente concluída, naturalmente deve ser concluída uma quarta*

> *parte, depois uma metade e três quartos terminados. O que agora seria dito se alguém descrevesse essas etapas inevitáveis da obra como requisitos independentes de construção de uma casa, e sustentasse que, para a construção de uma casa, necessitamos, além de materiais de construção e mão de obra, uma casa acabada, uma casa semiacabada e uma casa com três quartos acabada? Na forma, talvez seja menos impressionante, mas na verdade não é nem um pouco mais impressionante, elevar aquelas etapas intermediárias no andamento do trabalho, que externamente tomam a forma de capital, em um agente independente de produção ao lado da natureza e do trabalho.*[35]

E isso permanece verdadeiro, independentemente de quantos estágios estão envolvidos ou quão distante o bem de capital está do bem de consumo final.

Uma vez que o investimento em bens de capital envolve olhar para o futuro, um dos riscos que um agente sempre precisa enfrentar é a *incerteza* das condições futuras. A produção de bens de consumo envolve diretamente um período muito curto de produção, de modo que a incerteza incorrida não seja tão grande quanto a incerteza de processos de produção mais longos, uma incerteza que se torna cada vez mais importante conforme o período de produção se prolonga.[36]

Suponha que Crusoé, ao decidir sobre seu investimento na vara, acredite que existe uma boa possibilidade de ele encontrar um bosque onde as cerejas são abundantes, dando-lhe um output de 50 ou mais cerejas por hora sem o auxílio de uma vara, e também onde as cerejas estariam tão próximas que tornariam a vara inútil. Nesse caso, quanto mais provável ele achar que são as chances de encontrar o bosque, menos ele tomará a decisão de investir na vara, o que não o ajudaria em

---

[35] Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 95-96. Ver também Mises, *Human Action*, pp. 480-90, e pp. 476-514.

[36] Essa incerteza é um sentimento subjetivo ("palpite" ou estimativa) e não pode ser medida de forma alguma. Os esforços de muitos escritores populares para aplicar a "teoria da probabilidade" matemática à incerteza dos eventos históricos futuros são completamente vãos. Cf. Mises, *Human Action*, pp. 105-18.

nada. Quanto maior a dúvida sobre a utilidade da vara depois de pronto, menor será a probabilidade de investir nele e maior será a probabilidade de investir em outro bem ou de consumir em vez de poupar. Podemos considerar que existe uma espécie de "desconto de incerteza" sobre a utilidade futura esperada do investimento, que pode ser tão grande a ponto de induzir o agente a não fazer o investimento. O fator de incerteza, nesse caso, trabalha com o fator de preferência temporal em desvantagem do investimento, contra o qual o agente equilibra a utilidade esperada do output futuro.

Por outro lado, a incerteza pode funcionar como um estímulo adicional para fazer o investimento. Portanto, suponha que Crusoé acredite que uma praga pode atingir as cerejas em breve e que, se isso acontecer, seu output de cerejas desamparado diminuirá perigosamente. Se a praga acontecesse, Crusoé precisaria muito da vara para manter seu output no nível atual. Assim, a possibilidade de que a vara possa ser de uso ainda maior para ele do que ele antecipa aumentará a utilidade esperada de seu investimento, e quanto maior a chance dessa possibilidade na visão de Crusoé, maior será a probabilidade de ele investir na vara. Assim, o fator de incerteza pode atuar em qualquer direção, dependendo da situação específica envolvida.

Podemos explicar a completa ação de decidir se devemos ou não realizar um ato de formação de capital como o equilíbrio das utilidades relativas, "descontadas" pela taxa de preferência temporal do agente e também pelo fator de incerteza. Assim, primeiro vamos supor, para fins de simplificação, que Crusoé, ao fazer a vara, renuncie a 10 horas de bens presentes, ou seja, 200 cerejas, e adquiriu 1.500 cerejas e três dias depois como resultado da decisão de investimento. Se as 1.500 cerejas estivessem imediatamente disponíveis, não haveria dúvida de que ele teria desistido de 200 cerejas para adquirir 1.500. Assim, 1.500 cerejas no presente podem ter uma classificação de quatro em sua escala de valor, enquanto 200 cerejas têm uma classificação de 11:

4	1.500 cerejas no presente
11	200 cerejas no presente

Agora, como irá Crusoé decidir entre 200 cerejas no presente e 1.500 cerejas daqui a três dias? Uma vez que todas as escolhas são fei-

tas em uma escala de valor, o Crusoé precisa classificar a utilidade de 1.500 cerejas daqui a três dias em comparação com a utilidade de 200 cerejas agora. Se o primeiro for maior (mais alto em sua escala de valor), ele tomará a decisão de poupar e investir na vara. Se este último for maior, então não ter 200 cerejas renunciadas tem um valor maior do que a expectativa de 1.500 cerejas daqui a três dias, caso no qual sua preferência temporal já conquistou a maior utilidade do estoque e ele não tomará a redução de poupança-investimento. Assim, uma escala de valor do agente pode ser:

(*a*)	4	1.500 cerejas no presente
	11	200 cerejas agora
	12	1.500 cerejas daqui a 3 dias

Ou pode ser como:

(*b*)	4	1.500 cerejas no presente
	9	1.500 cerejas daqui a 3 dias
	11	200 cerejas agora

No caso (*b*) ele tomará a decisão de investir; no caso (*a*) ele não o faz. Podemos dizer que o valor de 1.500 cerejas daqui a três dias é o *valor presente do bem futuro*. O bem futuro esperado é descontado pelo agente de acordo com sua *taxa de preferência temporal*. O valor presente de seu bem futuro esperado é comparado ao valor presente do bem presente na escala de valor do agente, e a decisão de economizar e investir é feita de acordo. É claro que quanto maior a taxa de desconto, menor será o valor presente do bem futuro e maior será a probabilidade de se abster do investimento. Por outro lado, quanto menor a taxa de desconto, maior será o valor presente dos bens futuros na escala de valor do agente e maior será a probabilidade de ser maior do que o valor dos bens presentes renunciados e, portanto, de sua decisão em realizar o investimento.

Assim, a decisão de investimento será determinada pelo que for maior: o valor presente do bem futuro ou o valor presente dos bens presentes renunciados. O valor presente do bem futuro, por sua vez, é

determinado pelo valor que o bem futuro teria se estivesse imediatamente presente (digamos, o "valor futuro esperado do bem futuro"); e pela taxa de preferência temporal. Quanto maior o primeiro, maior será o valor presente do bem futuro; quanto maior o último (a taxa de desconto do futuro em relação aos bens presentes), menor o valor presente.

A qualquer momento, um agente tem uma gama de decisões de investimento abertas a ele de diversas utilidades potenciais para os produtos que lhe são fornecidos.[37] Ele também tem uma certa taxa de preferência temporal pela qual descontará essas utilidades futuras esperadas aos seus valores presentes. Quanto ele irá poupar e investir em qualquer período será determinado ao comparar os valores presentes com o valor dos bens de consumo renunciados ao tomar a decisão de investimento. Conforme ele toma uma decisão de investimento após a outra, ele escolherá alocar seus recursos primeiro para investimentos de maior valor presente, depois para aqueles de próximo maior valor presente, etc. Conforme ele continua investindo (em qualquer dado tempo), o valor presente da utilidade dos bens futuros diminuirá. Por outro lado, uma vez que ele está desistindo de uma oferta cada vez maior de bens de consumo no presente, a utilidade dos bens de consumo que ele renuncia (lazer e outros) aumentará — com base na lei da utilidade marginal. Ele deixará de poupar e investir no ponto em que o valor dos bens renunciados excede o valor presente das futuras utilidades a serem obtidas. Isso determinará a *taxa* de poupança e investimento de um agente em qualquer momento.

É evidente que o problema surge novamente: como os agentes podem decidir e comparar as taxas de preferência temporal para inúmeros bens possíveis e em uma economia moderna e complexa? E aqui também, a resposta para uma economia complexa reside em esta-

[37] Que tal gama de decisões de investimento que lhe permita alcançar um maior output futuro precisa estar sempre aberta para ele é uma verdade fundamental derivada da premissa da ação humana. Se não fossem abertas a ele, isso significaria que o homem não poderia (ou melhor, acreditar que ele não poderia) agir para melhorar sua sorte e, portanto, não haveria possibilidade de ação. Uma vez que não podemos sequer conceber a existência humana sem ação, segue-se que "oportunidades de investimento" estão sempre disponíveis.

belecer comensurabilidade entre todas as várias mercadorias, presentes e futuras, como será discutido em capítulos posteriores.

Agora, os fatores de incerteza entram na decisão do agente de uma forma ou de outra. O delicado procedimento de pesar todos os vários fatores da situação é um processo complexo que ocorre na mente de cada agente de acordo com sua compreensão da situação. É uma decisão que depende puramente do julgamento individual, das estimativas subjetivas de cada agente. A "melhor" decisão não pode ser exatamente, ou quantitativamente, decidida com antecedência por métodos objetivos. Esse processo de *prever* as condições futuras que ocorrerão durante o curso de sua ação, é um processo que precisa ser realizado por todo agente. Essa necessidade de adivinhar o curso das condições relevantes e sua possível mudança durante a ação futura é chamada de *ato de empreendedorismo*. Assim, pelo menos até certo ponto, todo homem é um empreendedor. Cada agente faz sua estimativa da situação de incerteza em consideração à sua ação futura.

Os conceitos de *sucesso* ou *fracasso* no empreendedorismo são, portanto, dedutíveis da existência da ação. O empreendedor relativamente bem-sucedido é aquele que adivinhou corretamente as mudanças nas condições que ocorrerão durante a ação e investiu adequadamente. Ele é o Crusoé que decidiu não construir o galho porque seu julgamento lhe diz que ele logo encontrará um novo bosque de cerejas, que então acaba por encontrar. Por outro lado, o empreendedor relativamente malsucedido é aquele que se equivocou gravemente em sua previsão das mudanças relevantes nas condições que ocorrem durante o curso de sua ação. Ele é o Crusoé que falhou em se munir de uma vara contra a praga. O agente de sucesso, o empreendedor de sucesso, faz estimativas corretas; o empreendedor malsucedido é aquele que faz estimativas erradas.

Suponha agora que um investimento já foi feito e os bens de capital já foram construídos com um objetivo em vista, quando as mudanças nas condições revelarem que um erro foi cometido. O agente é, então, confrontado com o problema de determinar o que fazer com o bem de capital. A resposta depende da *conversibilidade* do bem de capital. Se o bem se torna inútil no uso a que se destina, o agente, embora tenha cometido um erro ao investir nele em primeiro lugar, agora o

tem em suas mãos e tem de tirar o melhor proveito dele. Se houver outro uso para o qual o agente possa convenientemente transferir o bem de capital, ele o fará. Assim, se Crusoé descobrir que um novo bosque tornou sua vara inútil para a colheita de cerejas, ele pode usá-la como uma bengala. Ele não teria investido nela originalmente se soubesse que seria inútil para a colheita de cerejas, mas agora que a possui, ele a usa para seu uso disponível mais urgente. Por outro lado, ele pode achar que dificilmente vale a pena perder tempo substituindo a bengala, agora que ela só pode ser usada para propósitos de caminhar. Ou, depois de trabalhar 50 horas e construir um machado, pode encontrar uma casa deixada por algum morador anterior. O machado, entretanto, pode ser convertível para uso em algo com um pouco menor em valor — digamos, construir um arco e flechas para caçar ou construir um barco para pescar. O machado pode ser tão valioso nesses usos que Crusoé ainda trabalhará para substituí-lo e mantê-lo em operação.

É claro que o estoque acumulado de bens de capital (ou, nesse caso, bens de consumo duráveis) impõe uma força conservadora na ação atual. O agente no presente é influenciado por suas ações (ou de outra pessoa) no passado, mesmo que essa última tenha sido, em certa medida, um erro. Assim, Crusoé pode encontrar um machado já disponível, construído por um antigo habitante. Pode não ser o tipo de machado que Crusoé consideraria o melhor disponível. No entanto, ele pode decidir, se for um machado útil, usá-lo como um bem de capital e esperar até que se gaste antes de substituí-lo por um de sua escolha. Por outro lado, ele pode sentir que é tão cego a ponto de ser de pouco uso e começar imediatamente a trabalhar em seu próprio machado.

O conservadorismo do passado exerce influência semelhante na questão da *localização,* outro aspecto do mesmo problema. Assim, Crusoé pode já ter construído sua casa, limpado um campo, e etc., em uma parte da ilha. Então, um dia, ao caminhar pela ilha, ele poderia encontrar uma área em outro lugar com vantagens muito maiores em pesca, frutas, etc. Se ele não tivesse investido em quaisquer bens de capital ou bens de consumo duráveis, ele mudaria imediatamente sua localização para essa área mais abundante. No entanto, ele já investiu em alguns bens de capital: alguns, como o machado, são facilmente convertíveis ao novo local; outros, como o campo limpo e a casa, não

podem ser convertidos em seu local. Portanto, ele tem de decidir em sua escala de valor entre as vantagens e desvantagens de se mudar: os peixes e frutas mais abundantes versus a necessidade de trabalhar para construir uma nova casa, fazer uma nova clareira, etc. Ele pode decidir, por exemplo, ficar na casa e limpando esse campo até que eles tenham se desgastado até certo ponto, sem trabalhar em uma substituição, e então mude para o novo local.

Se um agente decide abandonar o capital não convertível, como a vara ou o campo limpo, em favor de produzir outro capital e bens de consumo, ele *não* está, como alguns podem pensar, desperdiçando seus recursos ao permitir o surgimento de "capacidade não utilizada" de seus recursos. Quando Crusoé abandona sua clareira ou vara ou casa (que pode ser considerada, nesse contexto, como equivalente ao capital), ele está abandonando o capital não convertível para usar seu trabalho em combinação com elementos naturais ou bens de capital que ele acredita que lhe renderão uma maior utilidade. Da mesma forma, se ele se recusa a ir fundo na selva para buscar cerejas, ele não está "desperdiçando" seu suprimento não convertível de terra e cerejas, pois ele julga que fazer isso é de muito menos utilidade do que outros usos que ele poderia fazer de seu trabalho e tempo. A existência de um bem de capital que não esteja em uso não revela um erro cometido por esse ou por algum agente anterior no *passado*, mas indica que o agente espera adquirir uma utilidade maior de outros usos de seu trabalho do que poderia obter continuando o bem de capital em seu uso originalmente pretendido ou convertendo-o para algum outro uso.[38]

Essa discussão fornece a pista para uma análise de como os agentes empregam os fatores de produção dados pela natureza original. Em muitos casos, os agentes podem escolher entre os vários elementos fornecidos pela natureza. Assim, suponha que Crusoé, em suas explorações da ilha, descubra que entre os possíveis locais onde pode se estabelecer, alguns são abundantes em output de cerejas (deixando de lado a produção de outros bens de consumo), alguns menos abundantes, e alguns inúteis e estéreis. É claro que, outras condições se mantendo iguais, ele se estabelecerá na terra mais fértil — a "melhor" terra — e empregará esse fator na medida em que for determinado pela uti-

[38] No espantalho da "capacidade não utilizada", confira Benham, *Economics*, pp. 147-49.

lidade de seu produto, a possibilidade de investir em bens de capital úteis sobre a terra, o valor que ele atribui ao lazer, etc. As áreas mais pobres permanecem sem uso. Como afirmado acima, esse desenvolvimento é esperado; não há razão para ficar surpreso com tal evidência de "recursos não utilizados". Por outro lado, se as melhores áreas se esgotarem, Crusoé passará a utilizar algumas das próximas melhores áreas, até que a utilidade do suprimento produzido não exceda a utilidade de seu lazer renunciado. ("a próxima melhor" inclui todos os fatores relevantes, como produtividade, acesso conveniente à melhor terra, etc.)

As áreas de uso potencial, mas que o agente opta por *não* colocar em uso porque não "compensaria" em termos de utilidades renunciadas, são chamadas de áreas sub-marginais. Elas não são objetos de ação no momento, mas o agente as tem em mente para um possível uso futuro.

Por outro lado, a ilha de Crusoé pode ser tão pequena ou tão árida que todas as suas áreas úteis de terra ou água disponíveis precisem ser utilizadas. Assim, Crusoé pode ter de explorar toda a ilha para seu output diário de 200 cerejas. Nesse caso, se seus recursos são tais que ele precisa sempre empregar todos os fatores possivelmente úteis dados pela natureza, é óbvio que o agente está muito próximo do nível de sobrevivência mínima.

Nos casos em que fatores dados pela natureza são trabalhados, "aprimorados" e mantidos pelo trabalho humano, eles são, com efeito, transformados em bens de capital. Assim, a terra que foi limpa, cultivada, arada, etc. pelo trabalho humano tornou-se um bem de capital. Essa terra é um bem-produzido e não um bem originalmente dado. As decisões sobre se, e sobre o quanto melhorar o solo, mantê-lo ou extrair o máximo dos bens de consumo atuais à custa de perdas futuras ("erosão"), estão exatamente no mesmo pé de todas as decisões de formação de capital. Eles dependem de uma comparação da utilidade esperada da produção futura em relação à utilidade dos bens de consumo atuais renunciados.

É claro que a formação de capital e o concomitante alongamento do período de produção prolongam o *período de provisão* do agente. A formação de capital prolonga o período no futuro para o qual ele está

providenciando para a satisfação de necessidades. A *ação* envolve a antecipação das necessidades que serão sentidas no futuro, uma estimativa de sua urgência relativa e o empenho em satisfazê-las. Quanto mais capital os homens investem, mais longo tende a ser seu período de provisão. Os bens sendo consumidos direta e atualmente são bens presentes. Um *bem futuro* é a expectativa presente de desfrutar de um bem de consumo em algum ponto no futuro. Um bem futuro pode ser uma reivindicação sobre bens de consumo futuros, ou pode ser um bem de capital, que será transformado em um bem de consumo no futuro. Uma vez que um bem de capital é uma estação intermediária (e fatores dados pela natureza são estações originais) na rota para os bens de consumo, bens de capital e fatores dados pela natureza (matéria prima) em si são bens futuros.

Da mesma forma, o período de fornecimento pode ser prolongado pelo alongamento da duração do serviço dos bens de consumo que estão sendo produzidos. Uma casa tem uma durabilidade mais longa do que uma safra de cerejas, por exemplo, e o investimento de Crusoé em uma casa aumenta consideravelmente seu período de provisão. Um bem de consumo durável é consumido apenas parcialmente no dia a dia, de modo que o consumo de cada dia é o de um bem presente, enquanto o estoque do restante é um bem futuro. Assim, se uma casa for construída e durar 3.000 dias, o uso de um dia consumirá $^{1}/_{3000}$ dela, enquanto o restante será consumido no futuro. Um três milésimo da casa é um bem presente, enquanto a parte restante é um bem futuro.[39]

Pode-se acrescentar que outro método de prolongar o período de produção é o simples acúmulo de estoques de bens de consumo a serem consumidos no futuro, em vez do presente. Por exemplo, Crusoé pode poupar um estoque de 100 cerejas para serem consumidas alguns dias ou uma semana depois. Isso é muitas vezes chamado de *simples poupança*, diferentemente da *poupança capitalist*a, na qual a poupança entra no processo de formação de capital.[40] Veremos, no entanto, que não há diferença essencial entre os dois tipos de poupança e que a poupança simples é também poupança capitalista, na medida em que

[39] Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 238-44.

[40] A simples poupança não deve ser confundida com um exemplo anterior, quando Crusoé poupou estoques de bens de consumo a serem consumidos enquanto dedicava sua mão de obra à produção de capital.

também resulta na formação de capital. Devemos ter em mente o fato vital de que o conceito de um "bem" se refere a algo cujas unidades o agente acredita oferecer igual capacidade de serviço. Não se refere às características físicas ou químicas do bem. Lembramos nossa crítica da objeção falaciosa popular ao fato universal da preferência temporal — que, em qualquer inverno, o gelo do próximo verão é preferido ao gelo agora.[41] Esse não era o caso de preferir o consumo do *mesmo* bem no futuro ao seu consumo no presente. Se Crusoé tem um estoque de gelo no inverno e decide "poupar" um pouco até o próximo verão, isso significa que "gelo-no-verão" é um bem *diferente*, com uma intensidade de satisfação diferente, de "gelo-no-inverno", apesar de suas semelhanças físicas. O caso das cerejas ou de qualquer outro bem é semelhante. Se Crusoé decidir adiar o consumo de uma porção de seu estoque de cerejas, isso precisa significar que essa porção terá uma intensidade maior de satisfação se consumida mais tarde — o suficiente, na verdade, para superar sua preferência temporal pelo presente. As razões para tais diferenças podem ser inúmeras, envolvendo gastos antecipados e condições de fornecimento naquela data futura. De qualquer forma, "cerejas-comidas-em-uma-semana-a-partir de agora" se tornam um bem mais valioso do que "cerejas-comidas-agora", e o número de cerejas que serão transferidas do consumo de hoje para a próxima semana será determinado pelo comportamento da utilidade marginal decrescente das cerejas da próxima semana (conforme a oferta aumenta), pela utilidade marginal crescente das cerejas de hoje (conforme a oferta diminui) e pela taxa de preferência temporal. Suponha que, como resultado desses fatores, Crusoé decida transferir 100 cerejas para essa finalidade. Nesse caso, essas 100 cerejas são removidas da categoria de bens de consumo e transferidas para a de bens de capital. Estes são os tipos de bens de capital, no entanto, que, como o vinho, precisam apenas de *tempo de maturação* para serem transferidos para bens de consumo, sem o gasto de trabalho (exceto o possível trabalho extra de armazenamento e desestocagem das cerejas).

É claro, portanto, que o acúmulo de um estoque de bens de consumo também é uma poupança que vai para a formação de capital.[42] Os bens poupados tornam-se imediatamente bens de capital, que mais

[41] Veja a nota 15 acima.

tarde amadurecem em bens de consumo mais valorizados. Não há diferença essencial entre os dois tipos de poupança.

10. Ação como uma Troca

Afirmamos que toda ação envolve uma troca — uma desistência de um estado de coisas pelo que o agente espera que seja um estado mais satisfatório.[43] Podemos agora elaborar sobre as implicações desta verdade, à luz dos numerosos exemplos que foram dados neste capítulo. Cada aspecto da ação envolveu uma *escolha* entre alternativas — uma renúncia de alguns bens em prol da aquisição de outros. Onde quer que tenha ocorrido a escolha — seja entre os usos de bens de consumo duráveis ou de bens de capital; poupança versus consumo; trabalho versus lazer; etc.— essas escolhas entre alternativas, essa renúncia de uma coisa em favor da outra, sempre estiveram presentes. Em cada caso, o agente adotou o curso que ele acreditava que lhe proporcionaria maior utilidade em sua escala de valor; e em cada caso, o agente desistiu do que ele acreditava que seria de menor utilidade.

Antes de analisar mais a fundo a gama de escolhas alternativas, é necessário enfatizar que o *homem precisa sempre agir*. Como está sempre em condições de melhorar sua sorte, até "não fazer nada" é uma forma de agir. "Não fazer nada" — ou gastar todo o seu tempo em lazer — é uma escolha que afetará seu suprimento de bens de consumo. Portanto, o homem precisa estar sempre engajado na escolha e na ação.

Visto que o homem está sempre agindo, ele precisa estar sempre empenhado em tentar atingir a *maior altura em sua escala de valores*, qualquer que seja o tipo de escolha em consideração. *Sempre* precisa haver espaço para melhorias em sua escala de valor; caso contrário, todas as necessidades do homem seriam perfeitamente satisfeitas e a ação desapareceria. Como não pode ser esse o caso, significa que está sempre aberta a cada agente a perspectiva de melhorar sua sorte, de atingir um valor superior ao que está renunciando, ou seja, de *obter um lucro psíquico*. O que ele está abrindo mão pode ser chamado de

[42] O período de produção será igual à diferença de tempo entre o ato de poupar e o ato de consumo futuro, como em todos os outros casos de investimento.

[43] Ver página 18 acima.

custos, ou seja, as utilidades que ele está abrindo mão para alcançar uma posição melhor. Assim, os custos de um agente são suas oportunidades renunciadas de desfrutar dos bens de consumo. Da mesma forma, a (maior) utilidade que ele espera adquirir por causa da ação pode ser considerada sua renda psíquica, ou receita psíquica, que por sua vez será igual à utilidade dos bens que ele consumirá como resultado da ação. Assim, na inauguração de qualquer ação, o agente acreditará que esse curso de ação irá, entre as alternativas, maximizar sua renda *psíquica ou receita psíquica*, ou seja, atingir o maior patamar em sua escala de valor.

Apêndice A: Praxeologia e Economia

Este capítulo foi uma exposição de parte da *análise praxeológica* — a análise que forma o corpo da teoria econômica. Esta análise toma como premissa fundamental a existência da ação humana. Uma vez demonstrado que a ação humana é um atributo necessário da existência dos seres humanos, o resto da praxeologia (e sua subdivisão, a teoria econômica) consiste na elaboração das implicações lógicas do conceito de ação. A análise econômica é da forma:

(1) Asserção A — axioma de ação.

(2) Se *A*, então *B*; se *B*, então *C*; se *C*, então *D*, etc. — pelas regras da lógica.

(3) Portanto, afirmamos (a verdade de) *B*, *C*, *D*, etc.

É importante perceber que a economia não propõe nenhuma lei sobre o *conteúdo* dos fins do homem. Os exemplos que demos, como sanduíche de presunto, cerejas, etc., são simplesmente exemplos ilustrativos e não pretendem afirmar nada sobre o conteúdo dos objetivos de um homem em um determinado momento. O conceito de ação envolve o uso de meios escassos para satisfazer os desejos mais urgentes em algum momento no futuro, e as verdades da teoria econômica envolvem as relações formais entre fins e meios, e não seus conteúdos específicos. Os fins de um homem podem ser "egoístas" ou "altruístas", "refinados" ou "vulgares". Eles podem enfatizar o desfrutar de "bens materiais" e confortos, ou podem enfatizar a vida ascética. A

economia não se preocupa com seu conteúdo e suas leis se aplicam independentemente da natureza desses fins.

A praxeologia, portanto, difere da *psicologia* ou da *filosofia da ética*. Uma vez que todas essas disciplinas lidam com as decisões subjetivas das mentes humanas individuais, muitos observadores acreditam que elas são fundamentalmente idênticas. Esse não é o caso. A psicologia e a ética lidam com o conteúdo dos fins humanos; eles perguntam: *por que* o homem escolhe tais fins ou *que* fins os homens *deveriam* valorizar? A praxeologia e a economia lidam com *quaisquer* fins dados e com as implicações formais do fato de que os homens têm fins e empregam meios para alcançá-los. A praxeologia e a economia são, portanto, disciplinas separadas e distintas de todas as outras.

Assim, todas as explicações da lei da utilidade marginal em bases psicológicas ou fisiológicas são errôneas. Por exemplo, muitos escritores basearam a lei da utilidade marginal em uma alegada "lei da saciedade dos desejos", segundo a qual um homem pode comer tantas bolas de sorvete de uma vez, etc., e então ficar saciado. Se isso é verdade ou não na psicologia, é completamente irrelevante para a economia. Esses autores concluíram erroneamente que, no início do fornecimento, uma segunda unidade pode ser mais desfrutável do que a primeira e, portanto, essa utilidade marginal pode aumentar no início antes de diminuir. Isso é completamente falacioso. A lei da utilidade marginal não depende de suposições fisiológicas ou psicológicas, mas é baseada na verdade praxeológica de que a primeira unidade de um bem será usada para satisfazer a necessidade mais urgente, a segunda unidade, a próxima necessidade mais urgente, etc. Deve ser lembrado que essas "unidades" precisam ser de igual potencial de servicibilidade.

Por exemplo, é errado argumentar da seguinte maneira: Tome os ovos como o bem em questão. É possível que um homem precise de quatro ovos para fazer um bolo. Nesse caso, o segundo ovo pode ser usado para um uso menos urgente do que o primeiro ovo, e o terceiro ovo para um uso menos urgente do que o segundo. No entanto, como o quarto ovo permite a produção de um bolo que de outra forma não estaria disponível, a utilidade marginal do quarto ovo é maior do que a do terceiro ovo.

Este argumento negligencia o fato de que um "bem" não é o material físico, mas qualquer material do qual as unidades constituirão um suprimento igualmente útil. Como o quarto ovo não é igualmente utilizável e intercambiável com o primeiro ovo, os dois ovos *não* são unidades do mesmo suprimento e, portanto, a lei da utilidade marginal não se aplica a este caso de forma alguma. Para tratar os ovos, neste caso, como unidades homogêneas de uma mercadoria, seria necessário considerar cada conjunto de *quatro ovos* como uma unidade.

Para resumir a relação e as distinções entre a praxeologia e cada uma das outras disciplinas, podemos descrevê-las da seguinte forma:

- Por que o homem escolhe vários fins: *psicologia*.
- Quais devem ser os fins dos homens: *filosofia da ética*. Também: *filosofia da estética*.
- Como usar meios para chegar aos fins: *tecnologia*.
- Quais são e foram os fins do homem e como o homem usou os meios para alcançá-los: *história*.
- As implicações formais do fato de que os homens usam meios para atingir vários fins escolhidos: *praxeologia*.

Qual é a relação entre praxeologia e análise econômica? A economia é uma subdivisão da praxeologia — até agora a única subdivisão totalmente elaborada. Sendo a praxeologia a teoria geral e formal da ação humana, a economia inclui a análise da ação de um indivíduo isolado (economia de Crusoé) e, de forma especialmente elaborada, a análise da troca interpessoal (cataláxia). O resto da praxeologia é uma área inexplorada. Têm sido feitas tentativas para formular uma teoria lógica da guerra e da ação violenta, e a violência na forma do governo foi tratada pela filosofia política e pela praxeologia no rastreamento dos efeitos da intervenção violenta no livre mercado. Uma teoria dos jogos foi elaborada, e inícios interessantes foram feitos em uma análise lógica da votação.

Foi feita a sugestão de que, uma vez que a praxeologia e a economia são cadeias lógicas de raciocínio baseadas em algumas premissas universalmente conhecidas, para ser realmente científico ela deveria ser elaborada de acordo com as notações simbólicas da lógica mate-

mática.[44] Isso representa uma concepção curiosa do papel de lógica matemática, ou “logística”. Em primeiro lugar, é a grande qualidade das proposições verbais que *cada uma* tem significado. Por outro lado, os símbolos algébricos e lógicos, conforme usados na logística, não são em si significativos. A praxeologia afirma o axioma da ação como verdadeiro, e a partir disso (junto com alguns axiomas empíricos — como a existência de uma variedade de recursos e indivíduos) são deduzidas, pelas regras de inferência lógica, todas as proposições da economia, cada uma da qual é verbal e significativa. Se a série de símbolos logísticos fosse usada, cada proposição não seria significativa. A logística, portanto, é muito mais adequada às ciências físicas, onde, em contraste com a ciência da ação humana, são conhecidas as conclusões e não os axiomas. Nas ciências físicas, as premissas são apenas hipotéticas e deduções lógicas são feitas a partir delas. Nesses casos, não há propósito em ter proposições significativas em cada etapa do caminho e, portanto, a linguagem simbólica e matemática é mais útil.

Simplesmente, desenvolver a economia verbalmente e em seguida traduzir em símbolos logísticos e, finalmente, reproduzir as proposições de volta para o português, não faz sentido e viola o princípio científico fundamental da navalha de Occam, que exige a maior simplicidade possível na ciência e evitar a desnecessária multiplicação de entidades ou processos.

Ao contrário do que se possa imaginar, o uso da lógica verbal não é inferior à logística. Pelo contrário, este é apenas um dispositivo auxiliar baseado no primeiro. Pois a lógica formal lida com as leis necessárias e fundamentais do pensamento, que precisam ser expressas verbalmente, e a logística é apenas um sistema simbólico que usa essa lógica verbal formal como seu fundamento. Portanto, a praxeologia e a economia não precisam ser nem um pouco apologéticas para o uso da

44 Cf. G.J. Schuller, “Rejoinder”, *American Economic Review*, março de 1951, p. 188. Para uma resposta, veja Murray N. Rothbard, “Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics” em Mary Sennholz, ed. *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1956), p. 227. Ver também Boris Ischboldin, “A Critique of Econometrics”, *Review of Social Economy*, setembro de 1960, pp. 110-27; e Vladimir Niksa, “The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory”, *Review of Social Economy*, setembro de 1959, pp. 151-73.

lógica verbal — a base fundamental da lógica simbólica e significativa em cada etapa do caminho.[45]

Apêndice B: Sobre os Meios e Fins

Costuma-se dizer que qualquer teoria baseada em uma separação lógica de *meios* e *fins* é irrealista, porque os dois são frequentemente amalgamados ou fundidos em um. No entanto, se o homem age com propósito, ele se dirige para *fins* e, seja qual for o caminho que tomar, ele precisa, *ipso facto*, empregar *meios* para atingi-los. A distinção entre meios e fins é uma distinção lógica necessária enraizada em toda ação humana — na verdade, toda ação proposital. É difícil ver o sentido de qualquer negação dessa verdade primordial. O único sentido da acusação diz respeito aos casos em que certos *objetos*, ou melhor, certos *cursos de ação*, tornam-se fins em si mesmos, bem como meios para outros fins. Isso, é claro, pode acontecer com frequência. Não há dificuldade, entretanto, em incorporá-los a uma análise, como foi feito acima. Assim, um homem pode trabalhar em determinado emprego não apenas pelo pagamento, mas também porque gosta do trabalho ou do local. Além disso, qualquer desejo por dinheiro é um desejo por um meio para outros fins. Os críticos da praxeologia confundem a separação necessária e eterna de fins e meios como *categorias* com sua frequente coincidência em um determinado recurso concreto ou curso de ação.

[45] Cf. René Poirier, "Sur Logique" em André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie* (Paris: Presses Universitaires de France, 1951), pp. 574-75.

capítulo
2
Troca Direta

1. Tipos de Ação Interpessoal: Violência

A análise do capítulo 1 foi baseada nas implicações lógicas do pressuposto da ação, e seus resultados são verdadeiros para toda ação humana. A *aplicação* desses princípios foi confinada, no entanto, à "economia de Crusoé", onde as ações de indivíduos isolados são consideradas por elas próprias. Nessas situações, não há interação entre as pessoas. Assim, a análise poderia ser fácil e diretamente aplicada a *n* número de Crusoés isolados em *n* ilhas ou outras áreas isoladas. A próxima tarefa é aplicar e estender a análise para considerar as interações entre seres humanos individuais.

Suponhamos que Crusoé descubra que outro indivíduo, digamos Jackson, também tem vivido uma existência isolada no outro lado da ilha. Quais tipos de interação podem ocorrer entre eles? Um tipo de ação é a *violência*. Assim, Crusoé pode nutrir um ódio vigoroso por Jackson e decidir assassiná-lo ou feri-lo de outra forma. Nesse caso, Crusoé obteria seu fim — assassinato de Jackson — cometendo violência. Ou Crusoé pode decidir que gostaria de expropriar a casa de Jackson e sua coleção de peles, e assassinar Jackson como um meio para esse fim. Em ambos os casos, o resultado é que Crusoé ganha satisfação à custa de Jackson, que, para dizer o mínimo, sofre grande perda psíquica. Fundamentalmente semelhante é a ação baseada em uma *ameaça de violência* ou *intimidação*. Assim, Crusoé pode assaltar Jackson com a ponta de uma faca e roubar-lhe as peles e provisões acumuladas. Ambos os exemplos são casos de *ação violenta* e envolvem ganho para um em detrimento do outro.

Os seguintes fatores, isoladamente ou em combinação, podem funcionar para induzir Crusoé (ou Jackson) a se *abster* de qualquer ação violenta contra o outro:

(1) Ele pode sentir que o uso da violência contra qualquer outro ser humano é *imoral*, ou seja, que abster-se da violência contra outra pessoa é um fim em si mesmo, cuja classificação em sua escala de va-

lor é superior a qualquer vantagem na forma de capital ou bens de consumo que ele poderia ganhar com tal ação.

(2) Ele pode decidir que instituir uma ação violenta pode muito bem estabelecer um precedente indesejável, fazendo com que a outra pessoa pegue em armas contra ele, de modo que ele possa acabar sendo a vítima em vez de ser o vencedor. Se ele começa um tipo de ação em que alguém precisa ganhar à custa de outro, então precisa enfrentar o fato de que é *ele* que pode acabar perdendo como resultado da ação.

(3) Mesmo que sinta que sua ação violenta acabará resultando em vitória sobre o outro, ele pode concluir que os "custos da guerra" excederiam seu ganho líquido com a vitória. Assim, a desutilidade do tempo e da energia do trabalho despendidos no *combate da guerra* (a guerra pode ser definida como ação violenta usada por dois ou mais oponentes), na acumulação de *armas* para a guerra (bens de capital para uso na guerra), etc., pode, em perspectiva, superar os despojos da conquista.

(4) Mesmo que Crusoé se sinta razoavelmente certo da vitória e acredite que os custos da luta serão muito menores do que a utilidade de seus espólios de vitória, esse ganho de curto prazo pode ser superado em sua decisão por perdas de longo prazo. Assim, sua conquista das peles e da casa de Jackson pode aumentar sua satisfação por um tempo após o "período de produção" (= preparação para a guerra + a duração da guerra em si), mas, depois de um tempo, sua casa irá decair e suas peles perderão o valor. Então ele pode concluir que, por seu assassinato de Jackson, ele perdeu permanentemente muitos serviços que a existência continuada de Jackson poderia ter fornecido. Isso pode ser companheirismo ou outros tipos de bens de consumo ou de capital. *As formas pelas quais* Jackson poderia ter servido a Crusoé sem recorrer à violência serão indicadas abaixo, mas, de qualquer forma, Crusoé pode ser impedido de usar a violência ao estimar a desutilidade das consequências de longo prazo mais do que a utilidade dos ganhos de curto prazo esperados. Por outro lado, sua preferência temporal pode ser tão alta que faz com que seus ganhos de curto prazo anulem as perdas de longo prazo em sua decisão.

É possível que Crusoé leve a cabo ações violentas sem levar em consideração os custos da guerra ou as consequências de longo prazo,

caso em que suas ações se revelarão errôneas, ou seja, os meios que utilizou não foram os adequados para maximizar sua receita psíquica.

Em vez de assassinar seu oponente, Crusoé pode achar mais útil *escravizá-lo* e, sob contínua ameaça de violência, forçar Jackson a concordar em despender seu trabalho para a satisfação dos desejos de Crusoé, em vez dos seus próprios.[1] Sob a *escravidão*, o mestre trata os escravos como faz com seu rebanho, cavalos e outros animais, usando-os como fatores de produção para satisfazer suas necessidades e alimentando-os, abrigando-os etc., apenas o suficiente para capacitá-los a continuar servindo ao seu senhor. É verdade que o escravo concorda com esse arranjo, mas esse acordo é o resultado de uma escolha entre trabalhar para o senhor e ser ferido pela violência. O trabalho nessas condições é qualitativamente diferente do trabalho que não está sob ameaça de violência e pode ser chamado de *trabalho compulsório* em comparação ao *trabalho livre* ou *trabalho voluntário*. Se Jackson concorda em continuar trabalhando como escravo sob as ordens de Crusoé, isso não significa que Jackson seja um defensor entusiasta de sua própria escravidão. Simplesmente significa que Jackson não acredita que a *revolta* contra seu mestre irá melhorar sua condição, por causa dos *custos* da revolta em termos de possível violência infligida a ele, o trabalho de preparação e luta, etc.

O argumento de que o escravo pode ser um apoiador entusiasta do sistema por causa da comida, etc., fornecida por seu mestre ignora o fato de que, nesse caso, a violência e a ameaça de violência por parte do mestre não seriam necessárias. Jackson simplesmente se colocaria voluntariamente a serviço de Crusoé, e esse arranjo não seria a escravidão, mas outro tipo considerado na próxima seção.[2,3] É claro que o

---

1 Para uma discussão sobre a transformação de assassinato em escravidão, cf. Franz Oppenheimer, *The State* (New York: Vanguard Press, 1914, reimpresso em 1928), pp. 55-70 e *passim*.

2 É verdade que o homem, sendo o que ele é, não pode absolutamente garantir serviço vitalício a outro sob um acordo voluntário. Assim, Jackson, no presente, pode concordar em trabalhar sob a direção de Crusoé por toda a vida, em troca de comida, roupas, etc., mas ele não pode garantir que não mudará de ideia em algum momento no futuro e decidirá partir. Neste sentido, a própria pessoa e a vontade de um homem são “inalienáveis”, *i.e.*, não pode ser entregue a outra pessoa por qualquer período futuro.

escravo está sempre pior do que estaria sem a ameaça de violência pelo mestre e, portanto, que o mestre sempre ganha à custa do escravo.

A relação interpessoal na escravidão é conhecida como *hegemônica*.[4] A relação é de comando e obediência com ordens sendo impostas por ameaças de violência. O senhor usa os escravos como instrumentos, como fatores de produção, para satisfazer suas necessidades. Assim, a escravidão, ou hegemonia, é definida como um sistema em que alguém precisa trabalhar sob as ordens de outro sob a ameaça de violência. Sob a hegemonia, o homem que obedece — o "escravo", "servo", "pupilo" ou "súdito" — faz apenas uma escolha entre duas alternativas: (1) sujeitar-se ao mestre ou "ditador"; ou (2) revoltar-se contra o regime de violência, recorrendo à violência ou recusando-se a obedecer às ordens. Se ele escolher o primeiro curso, ele se submete ao regente hegemônico, e todas as outras decisões e ações são feitas por esse regente. O súdito escolhe *uma* única vez ao escolher obedecer ao regente; as outras escolhas são feitas pelo regente. O súdito atua como um fator passivo de produção para uso do mestre. Depois daquele ato de (contínua) escolha feita pelo escravo, ele se envolve em trabalho forçado ou obrigatório, e somente o ditador é livre para escolher e agir.

A ação violenta pode resultar nos seguintes acontecimentos: (*a*) luta inconclusiva, sem oponente vencedor, caso em que a guerra pode continuar intermitentemente por um longo período de tempo, ou a ação violenta pode cessar e a *paz* ser estabelecida (ausência de guerra); (*b*) o vencedor pode matar a vítima, caso em que não há mais ação interpessoal entre os dois; (*c*) o vencedor pode simplesmente roubar a vítima e partir, para retornar ao isolamento, ou talvez com incursões violentas intermitentes; ou (*d*) o vencedor pode estabelecer uma contínua tirania hegemônica sobre a vítima por meio de ameaças de violência.

---

3 Tal acordo *não é uma garantia* de "segurança" das provisões, uma vez que ninguém pode garantir um fornecimento estável de tais bens. Isso significa simplesmente que A *acredita* que B é mais capaz de fornecer esses bens do que ele próprio.

4 Cf. Mises, *Human Action*, pp. 196-99, e, para uma comparação de escravos e animais, *ibid*., pp. 624-30.

No curso (*a*), a ação violenta provou ser prematura e errônea; em (*b*), não há nenhuma interação interpessoal adicional; em (*c*), há alternância entre roubo e isolamento; e em (*d*), um vínculo hegemônico contínuo é estabelecido.

Desses resultados, apenas em (*d*) um padrão contínuo de relacionamento interpessoal foi constituído. Essas relações são obrigatórias, envolvendo as seguintes "trocas" coagidas: os escravos são tratados como fatores de produção em troca de alimentos e outras provisões; os senhores adquirem fatores de produção em troca do fornecimento das provisões. Qualquer padrão contínuo de trocas interpessoais é chamado de *sociedade*, e é claro que uma sociedade foi estabelecida apenas no caso (*d*).[5] No caso da escravidão de Jackson por Crusoé, a sociedade estabelecida é totalmente hegemônica.

O termo "sociedade", então, denota um padrão de trocas interpessoais entre seres humanos. É obviamente absurdo tratar a "sociedade" como "real", com alguma força própria independente. Não existe realidade para a sociedade para além dos indivíduos que a compõem e cujas ações determinam o tipo de padrão social que será estabelecido.

Vimos no capítulo 1 que toda ação é uma troca e agora podemos dividir as trocas em duas categorias. Um é a *troca autística*. A troca autística consiste em qualquer troca que não envolva alguma forma de troca interpessoal de serviços. Assim, todas as trocas de Crusoé isoladas eram autísticas. Por outro lado, o caso da escravidão envolveu *trocas interpessoais*, em que cada um abre mão de alguns bens para adquirir outros bens do outro. Nessa forma de troca compulsória, entretanto, apenas o governante se beneficia da troca, já que é o único que a faz por sua livre escolha. Como ele precisa impor a ameaça de violência para induzir o sujeito a fazer a troca, é claro que este último perde com a troca. O mestre usa o súdito como um fator de produção para seu próprio lucro à custa desse, e esse hegemônico relacionamento pode ser chamado de *exploração*. Sob a troca hegemônica, o regente explora o súdito para o benefício do regente.[6]

---

5 Naturalmente, não há, neste momento, nenhum julgamento sobre se o estabelecimento de uma sociedade ou de uma sociedade desse tipo é um desenvolvimento bom, ruim ou indiferente.

6 Esse sistema tem sido às vezes chamado de "cooperação obrigatória", mas preferimos limitar o termo "cooperação" ao resultado de escolhas voluntárias.

2. Tipos de Ação Interpessoal: Intercâmbio Voluntário e Sociedade Contratual[7]

A partir daqui, desenvolvemos uma análise do funcionamento de uma sociedade baseada puramente na ação voluntária, totalmente *desimpedida* de violência ou ameaças de violência. Examinaremos as ações interpessoais que são puramente voluntárias e não têm nenhum traço de relações hegemônicas. Então, depois de elaborar as leis do *mercado desimpedido*, traçaremos a natureza e os resultados das relações hegemônicas — das ações baseadas na violência ou na ameaça de violência. Notaremos os vários efeitos da interferência violenta nas ações voluntárias e consideraremos as consequências das abordagens de um regime de hegemonia total, de pura escravidão ou sujeição. No momento, devemos limitar nossa discussão a uma análise das ações livres da existência de violência do homem contra o homem.

A principal forma de interação voluntária é a troca interpessoal voluntária. A cede um bem por B em troca de um bem que B cede a A. A essência da troca é que *ambas as pessoas o fazem porque esperam que isso os beneficie; caso contrário, eles não teriam concordado com a troca*. Uma condição necessária para que uma troca ocorra é que os *dois bens tenham avaliações reversas nas respectivas escalas de valor das duas partes na troca*. Assim, suponha que A e B sejam os dois trocadores, e A dê para B o bem X em troca do bem Y. Para que essa troca ocorra, as seguintes precisam ter sido as escalas de valor deles antes de fazer a troca:

A	B
1 — (Bem Y)	1 — (Bem X)
2 — Bem X	2 — Bem Y

[7] Para uma análise das trocas, veja Menger, *Principles of Economics*, pp. 175-90. Para uma discussão vivida das trocas, veja Frédéric Bastiat, *Harmonies of Political Economy* (Santa Ana, Calif.: The Register Publishing Co., 1944), I, 96-130.

(Parênteses em torno do bem indicam que a parte não o tem em seu estoque; a ausência de parênteses indica que ele tem.) A possui o bem *X* e B possui o bem *Y*, e cada um avalia o bem do outro mais altamente do que o seu. Depois que a troca é feita, A e B mudaram para uma posição superior em suas respectivas escalas de valor.

Assim, as condições para que ocorra uma troca são as que os bens sejam avaliados pela ordem inversa pelas duas partes e que cada uma das partes *saiba* da existência da outra e dos bens que possui. Sem o conhecimento dos bens da outra pessoa, nenhuma troca desses bens poderia ocorrer.

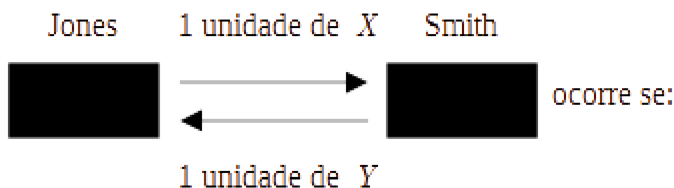
É claro que as coisas que precisam ser trocadas são *bens*, que serão úteis para a parte receptora. Os bens podem ser bens presentes ou futuros (ou reivindicações sobre bens futuros, que podem ser considerados como equivalentes a bens futuros), eles podem ser bens de capital ou bens de consumo, trabalho ou fatores dados pela natureza. De qualquer forma, os objetos de uma troca precisam ser *meios escassos* para os fins humanos, pois, se estivessem disponíveis em abundância para todos, seriam condições gerais de bem-estar humano e não objetos da ação humana. Se algo fosse uma condição geral do bem-estar humano, não haveria necessidade de desistir de algo para adquiri-lo, e ele não se tornaria objeto de troca.

Se os bens em questão são bens únicos que tem o suprimento de uma unidade, então o problema de quando as trocas serão ou não feitas é simples. Se A tiver um vaso e B uma máquina de escrever, se cada um souber do ativo do outro, e se A valorizar mais a máquina de escrever e B valorizar mais o vaso, haverá uma troca. Se, por outro lado, *qualquer* A ou B valorizam o que tem mais do que o outro, então não haverá troca. Da mesma forma, a troca não ocorrerá se nenhuma das partes tiver conhecimento de que a outra parte possui um vaso ou uma máquina de escrever.

Por outro lado, se os bens estão disponíveis em *oferta* de unidades homogêneas, o problema se torna mais complexo. Aqui, ao determinar até onde irão as trocas dos dois bens, a lei da utilidade marginal torna-se o fator decisivo.[8] Se Jones e Smith têm certas quantidades de

[8] Estritamente, a lei da utilidade marginal também se aplica ao caso em que o suprimento é apenas uma unidade, e podemos dizer que, no exemplo acima, a troca ocorrerá se, para A, a utilidade marginal do bem Y for maior que a utilida-

unidades de bens *X* e *Y* em sua posse, então para que Jones negocie *uma unidade de X para uma unidade de Y*, as seguintes condições devem ser atendidas: para Jones, a utilidade marginal da unidade adicionada de *Y* precisa ser maior que a utilidade marginal da unidade de *X* cedida; e para Smith, a utilidade marginal da unidade adicionada de *X* precisa ser maior do que a utilidade marginal da unidade de *Y* cedida. Portanto:



Para Jones, a U.M. adicionada por Y > U.M de X.
Para Smith, a U.M. adicionada por X > U.M de Y.

(As utilidades marginais dos bens para Jones e Smith são, obviamente, não comparáveis, uma vez que não podem ser medidas, e as duas escalas de valor não podem ser reduzidas a uma medida ou escala.)

No entanto, como Jones continua a trocar unidades de *X* por unidades de *Y* com Smith, a utilidade marginal de *X* para Jones aumenta, por causa da lei da utilidade marginal. Além disso, a utilidade marginal da unidade adicionada de *Y* continua a diminuir conforme o estoque de *Y* de Jones aumenta, por causa da operação desta lei. Por conseguinte, Jones chegará a um ponto em que, em qualquer troca adicional de *X* por *Y*, a utilidade marginal de *X* será maior do que a utilidade marginal da unidade adicionada de *Y*, de modo que ele não fará nenhuma troca adicional. Além disso, Smith está em uma posição semelhante. Conforme ele continua a trocar *Y* por *X*, para ele a utilidade marginal de *Y* aumenta, e a utilidade marginal da unidade adicionada de *X* diminui, com a operação da lei da utilidade marginal. Ele também acabará por chegar a um ponto em que uma troca adicional baixará em vez de aumentar sua posição em sua escala de valor, de modo que ele se recusará a fazer qualquer troca adicional. Visto que são necessários dois para fazer uma barganha, Jones e Smith trocarão unidades de *X*

de marginal do bem X, e *vice-versa* para B.

por unidades de *Y até que um deles* alcance um ponto além do qual outras trocas levarão a perdas em vez de lucros.

Assim, suponha que Jones comece com uma posição em que seus *ativos (estoque de mercadorias)* consistam em um estoque de cinco cavalos e zero vacas, enquanto Smith começa com ativos de cinco vacas e zero cavalos. O quanto, se houver, as trocas de uma vaca por um cavalo serão efetuadas é refletido nas escalas de valor das duas pessoas. Assim, suponha que o diagrama de valor de Jones seja como mostrado na Figura 5. Os pontos representam o valor da utilidade marginal de cada vaca adicional, conforme Jones faz trocas de um cavalo por uma vaca. Os cruzamentos representam a utilidade marginal crescente de cada cavalo abandonado conforme Jones faz trocas. Jones vai parar de negociar após a terceira troca, quando seus ativos consistem em dois cavalos e três vacas, uma vez que uma nova troca irá deixá-lo em uma situação pior.

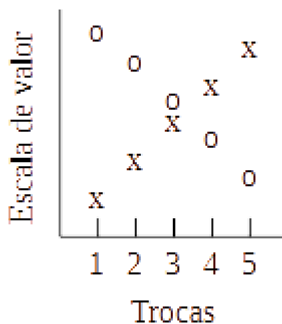


Figura 5. Jones

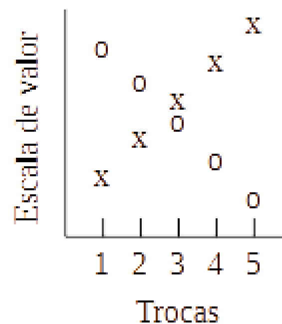


Figura 6. Smith

Por outro lado, suponha que o diagrama de valor de Smith apareça como na Figura 6. Os pontos representam a utilidade marginal para Smith de cada cavalo adicional, enquanto as cruzes representam a utilidade marginal de cada vaca abandonada. Smith vai parar de negociar depois de duas trocas e, portanto, Jones terá que parar depois de duas trocas também. Eles terminarão com Jones tendo um estoque de três cavalos e duas vacas, e Smith com um estoque de três vacas e dois cavalos.

É quase impossível superestimar a importância da troca em um sistema econômico desenvolvido. As trocas interpessoais têm uma enorme influência nas atividades produtivas. Sua existência significa que bens e unidades de bens não têm apenas *valor-de-uso* direto para o produtor, mas também *valor-de-troca*. Em outras palavras, agora os bens podem ser trocados por outros bens de maior utilidade para o agente. Um homem trocará uma unidade de um bem, desde que os bens que ele pode pedir em troca tenham maior valor para ele do que o valor que tinha em uso direto, isto é, desde que seu valor de troca seja maior que seu uso direto. No exemplo acima, os primeiros dois cavalos que Jones trocou e as duas primeiras vacas entregues por Smith tinham um valor de troca maior do que o valor de uso direto para seus proprietários. Por outro lado, a partir de então, seus respectivos ativos passaram a ter maior valor de uso para seus proprietários do que o valor de troca.[9]

A existência e as possibilidades de troca abrem para os produtores a via de produção para um "mercado" e não para eles próprios. Em vez de tentar maximizar seu produto isoladamente, produzindo bens exclusivamente para seu próprio uso, cada pessoa pode agora produzir bens antecipando seu valor de troca e trocá-los por outros que sejam mais valiosos para ela. É evidente que, uma vez que isso abre um novo caminho para a utilidade dos bens, torna-se possível para cada pessoa aumentar sua produtividade. Por meio da praxeologia, portanto, sabemos que somente ganhos podem vir para todos os participantes na troca e que cada um precisa se beneficiar com a transação; caso contrário, ele não se envolveria nisso. Sabemos empiricamente que a economia de troca possibilitou um enorme aumento de produtividade e satisfação para todos os participantes.

Assim, qualquer pessoa pode produzir bens para seu próprio uso direto ou para fins de troca com terceiros pelos bens que deseja. No primeiro caso, *ele* é o *consumidor* de seu próprio produto; neste último caso, ele produz a serviço de *outros consumidores*, ou seja, ele "produz para um mercado". Em qualquer dos casos, é claro que, no "mer-

[9] Sobre valor de uso e valor de troca, veja Menger, *Principles of Economics*, pp. 226-35.

cado" desimpedido, são os consumidores que ditam o curso da produção.

A qualquer momento, um bem ou uma unidade de um bem pode ter como possuidor o valor de uso direto ou o valor de troca ou uma mistura de ambos, e o que for maior é o determinante de sua ação. Exemplos de bens com valor de uso direto para seu proprietário são aqueles em uma economia isolada ou tais bens, como um óculos, submetidos para uma prescrição individual. Por outro lado, os produtores de tais óculos ou de instrumentos cirúrgicos não encontram valor de uso direto nesses produtos, mas apenas valor de troca. Muitos bens, como no exemplo anterior de troca, têm valor direto e de troca para seus proprietários. Para os últimos bens, as mudanças nas condições podem fazer com que o valor de uso direto substitua o valor de troca na hierarquia de valores do agente, ou *vice-versa*. Assim, se uma pessoa com um estoque de vinho perder o gosto pelo vinho, o maior valor de uso anterior que o vinho tinha para ela mudará, e o valor de troca do vinho terá precedência sobre seu valor de uso, que agora torna-se quase nulo. Da mesma forma, uma pessoa adulta pode trocar os brinquedos que usava quando criança, agora que seu valor de uso declinou muito.

Por outro lado, o valor de troca dos bens pode diminuir, fazendo com que os seus possuidores os usem diretamente em vez de trocá-los. Assim, uma estilista pode fazer um chapéu para fins de troca, mas algum defeito menor pode fazer com que seu valor de troca esperado diminua, de modo que a estilista decida usar o chapéu ela mesma.

Um dos fatores mais importantes que causam uma mudança na relação entre o valor de uso direto e o valor de troca é um aumento no número de unidades de um suprimento disponível. Da lei da utilidade marginal, sabemos que um aumento na oferta de um bem disponível diminui a utilidade marginal da oferta para uso direto. Portanto, quanto mais unidades da oferta estiverem disponíveis, será mais provável que o valor de troca da unidade marginal seja maior do que o seu valor em uso direto, e será mais provável que o seu proprietário o troque. Quanto mais cavalos Jones tinha em seu estoque, e quanto mais vacas Smith tinha, mais ansiosos eles ficaram para trocá-los. Por outro lado,

uma diminuição na oferta aumentará a probabilidade de predomínio do valor de uso direto.

A rede de trocas interpessoais voluntárias forma *a sociedade*; também formam um padrão de inter-relações conhecido como *mercado*. Uma sociedade formada exclusivamente pelo mercado tem um *mercado desimpedido*, ou um *livre mercado*, um mercado que não sofre a interferência da ação violenta. Uma sociedade baseada em trocas voluntárias é chamada de *sociedade contratual*. Em contraste com a sociedade hegemônica baseada na regra da violência, o tipo contratual de sociedade é baseado em relações contratuais livremente estabelecidas entre indivíduos. Os acordos entre indivíduos para fazer trocas são chamados de *contratos*, e uma sociedade baseada em acordos contratuais voluntários é uma sociedade contratual. É a sociedade do livre mercado.

Em uma sociedade contratual, cada indivíduo se beneficia do contrato de troca que faz. Cada indivíduo é um agente livre para tomar suas próprias decisões em cada etapa do caminho. Assim, as relações entre as pessoas em um mercado desimpedido são "simétricas"; existe igualdade no sentido de que cada pessoa tem igual poder para tomar suas próprias decisões de troca. Isso contrasta com uma relação hegemônica, em que o poder é assimétrico — em que o ditador toma todas as decisões por seus súditos, exceto a única decisão de obedecer, por assim dizer, na ponta da baioneta.

Assim, as características distintivas da sociedade contratual, do mercado desimpedido, são autorresponsabilidade, estar livre da violência, total poder para tomar suas próprias decisões (exceto a decisão de instituir violência contra outra) e benefícios para todos os indivíduos participantes. As características distintivas de uma sociedade hegemônica são o domínio da violência, a entrega do poder de tomar suas próprias decisões a um ditador e a exploração dos súditos em benefício dos senhores. Veremos a seguir que as sociedades existentes podem ser totalmente hegemônicas, totalmente contratuais ou várias misturas de diferentes graus das duas, e serão analisadas a natureza e consequências dessas várias "economias mistas" e sociedades totalmente hegemônicas.

Antes de examinarmos mais o processo de troca, é preciso ser considerado que, para que uma pessoa troque alguma coisa, ela precisa primeiro possuí-la ou ter a *propriedade* dela. Ela abre mão da *propriedade* do bem *X* para obter a *propriedade* do bem *Y*. A propriedade de um ou mais proprietários implica o controle e uso exclusivo dos bens possuídos, e os bens possuídos são conhecidos como *propriedade*. Estar livre de violência implica que ninguém pode confiscar a propriedade de outro por meio de violência ou ameaça de violência e que a propriedade de cada pessoa está segura, ou "protegida", de tal agressão.

Que bens se tornam propriedades? Obviamente, apenas *meios escassos* são propriedades. As condições gerais de bem-estar, por serem abundantes para todos, não são objeto de nenhuma ação e, portanto, não podem ser apropriadas ou se tornarem propriedades. No livre mercado, não faz sentido dizer que alguém é "proprietário" do ar. Somente quando um bem é escasso, é necessário que alguém o obtenha ou o possua para uso. A única maneira de um homem assumir a propriedade do ar é usar a violência para forçar essa reivindicação. Tal ação não poderia ocorrer no livre mercado.

No mercado livre e desimpedido, um homem pode adquirir propriedade de bens escassos da seguinte maneira: (1) Em primeiro lugar, *cada homem tem propriedade sobre si mesmo*, sobre sua vontade e ações, e a maneira pela qual ele exercerá seu próprio trabalho. (2) Ele adquire fatores escassos dados pela natureza, seja apropriando-se de itens até então não usados para seu próprio uso ou recebendo-os como um presente de outra pessoa, que em última análise deve ter se apropriado deles como fatores até então não usados.[10] (3) Ele adquire bens de capital ou bens de consumo, ou ao misturar seu próprio trabalho com fatores dados pela natureza para produzi-los, ou ao recebê-los como doação de outra pessoa. Como no caso anterior, as doações precisam eventualmente se transformar em alguma produção de bens de algum agente pelo uso de seu próprio trabalho. Claramente, serão os fatores dados pela natureza, bens de capital e bens de consumo durá-

[10] De forma analítica, receber um fator de alguém como uma doação simplesmente empurra o problema para outra etapa. Em algum momento, o agente precisa tê-lo apropriado do âmbito dos fatores não utilizados, como Crusoé se apropriou das terras não utilizadas da ilha.

veis que provavelmente serão transmitidos por meio de doações, já que os bens de consumo não *duráveis* provavelmente serão consumidos rapidamente. (4) Ele pode *trocar* qualquer tipo de fator (serviço de trabalho, fator dado pela natureza, bem de capital, bem de consumo) por qualquer tipo de fator. É claro que presentes e trocas como uma fonte de propriedade precisam eventualmente ser resolvidos em: *autopropriedade, apropriação de fatores não utilizados dados pela natureza* e *produção de capital e bens de consumo*, como as fontes finais de aquisição de propriedade em um sistema de economia livre. Para que a doação ou troca de bens ocorra, eles precisam, primeiramente, serem obtidos por agentes individuais de uma dessas maneiras. A sequência lógica de eventos é, portanto: um homem é proprietário de si mesmo; ele se apropria de fatores não utilizados dados pela natureza para sua propriedade; ele usa esses fatores para produzir bens de capital e bens de consumo que se tornam seus; ele esgota os bens de consumo e/ou dá os bens de consumo e os bens de capital a terceiros; ele troca alguns desses bens por outros bens que passarão a ser propriedade de terceiros da mesma maneira.[11,12] Esses são os métodos de aquisição de bens obtidos no livre mercado e incluem todos, exceto o método vio-

[11] Sobre a autopropriedade e a aquisição de propriedade, cf. a clássica discussão de John Locke, "An Essay Concerning the True Original Extent and End of Civil Government, Second Treatise" em Ernest Barker, ed., *Social Contract* (London: Oxford University Press, 1948), pp. 15-30.

[12] O problema da autopropriedade é complicado pela questão das *crianças*. As crianças não podem ser consideradas autoproprietárias, pois ainda não possuem os poderes da razão necessários para dirigir suas ações. O fato de as crianças estarem sob a autoridade hegemônica de seus pais até que tenham idade suficiente para se tornarem seres autoproprietários não é, portanto, contrário à nossa suposição de um mercado puramente livre. Como as crianças não são capazes de autopropriedade, a autoridade sobre elas repousará em alguns indivíduos; em um mercado desimpedido, repousaria em seus *produtores*, os pais. Por outro lado, a propriedade dos pais nesse caso único não é exclusiva; os pais não podem ferir as crianças a seu bel-prazer. As crianças, não muito depois do nascimento, começam a adquirir os poderes de raciocínio dos seres humanos e incorporam o desenvolvimento potencial de autoproprietários plenos. Portanto, a criança, no livre mercado, será defendida de ações violentas da mesma forma que um adulto. Sobre as crianças, ver *ibid*., pp. 30-38.

lento ou outra forma de expropriação invasiva da propriedade de terceiros.[13]

Em contraste com as condições gerais de bem-estar, que no livre mercado não podem estar sujeitas à apropriação como propriedade, os bens escassos em uso na produção precisam sempre estar sob o controle de alguém e, portanto, precisam ser sempre *propriedade*. No livre mercado, os bens pertencerão àqueles que os produziram, primeiro os colocaram em uso ou os receberam como presentes. Da mesma forma, em um sistema de violência e vínculos hegemônicos, alguém ou algumas pessoas devem supervisionar e dirigir a operação desses bens. Quem exerce essas funções com efeito possui esses bens como propriedade, independentemente da definição legal de propriedade. Isso se aplica a pessoas e seus serviços, bem como a bens materiais. No livre mercado, cada pessoa é um dono completo de si mesma, ao passo que, em um sistema de vínculos hegemônicos plenos, ela está sujeita à propriedade de outros, com exceção da decisão única de não se revoltar contra a autoridade do dono. Assim, os regimes violentos ou hegemônicos não abolem e não podem *abolir* a propriedade, que deriva dos fundamentos da ação humana, mas só podem transferi-la de uma pessoa ou conjunto de pessoas (os produtores ou proprietários naturais) para outro conjunto.

Podemos agora resumir brevemente os vários tipos de ação humana na seguinte tabela:

Ação Humana

I. Isolamento (troca autística)

II. Ação Interpessoal

- A. Ação Invasiva
  1. Guerra
  2. Assassinato, agressão
  3. Roubo
  4. Escravidão
- B. Ação não invasiva
  1. Doação
  2. Troca voluntária

[13] Para saber mais sobre atos invasivos e não-invasivos em um livre mercado, veja a seção 13 abaixo.

Este e os capítulos subsequentes são dedicados a uma análise de uma sociedade não invasiva, particularmente aquela constituída pela troca interpessoal voluntária.

3. Trocas e Divisão do Trabalho

Ao descrever as condições que precisam existir para que a troca interpessoal ocorra (como avaliações reversas), supomos implicitamente que precisam ser *dois bens diferentes* que estão sendo trocados. Se Crusoé em sua extremidade da ilha produzisse apenas cerejas, e Jackson em sua extremidade produzisse apenas o mesmo tipo de cereja, então não haveria base para troca entre eles. Se Jackson produzisse 200 cerejas e Crusoé 150 cerejas, seria absurdo supor que qualquer troca de cerejas seria feita entre eles.[14] A única ação interpessoal voluntária em relação às cerejas que poderia ocorrer seria uma doação de um para o outro.

Se os trocadores precisam trocar dois bens diferentes, isso implica que cada parte precisa ter uma proporção diferente de ativos de bens em relação às suas necessidades. Ele deve ter se especializado relativamente na aquisição de bens diferentes daqueles produzidos pela outra parte. Essa especialização de cada indivíduo pode ter ocorrido por qualquer um dos três motivos diferentes ou qualquer combinação dos três: (*a*) diferenças na adequação e rendimento dos fatores dados pela natureza; (*b*) diferenças em determinado capital e bens de consumo duráveis; e (*c*) diferenças na habilidade e na desejabilidade de diferentes tipos de trabalho.[15] Esses fatores, além do valor de troca e valor de uso potenciais dos bens, determinarão a linha de produção que o agente seguirá. Se a produção for direcionada para a troca, o valor de troca terá um papel importante em sua decisão. Assim, Crusoé pode ter encontrado colheitas abundantes no seu lado da ilha. Esses recur-

[14] É possível que Crusoé e Jackson, pela diversão mútua, possam passar 50 cerejas adiante e para trás entre eles. Isso, no entanto, não seria uma troca genuína, mas uma participação conjunta em um bem de consumo agradável — seria um jogo ou uma jogada.

[15] Basicamente, a classe (*b*) pode ser resolvida em diferenças nas classes (*a*) e (*c*), que respondem por sua produção.

sos, somados a sua maior habilidade na lavoura e à menor desutilidade dessa ocupação para ele por causa do gosto pela agricultura, pode levá-lo a praticar a agricultura, enquanto a maior habilidade de Jackson na caça e a maior abundância na oferta de caça o induzem a se especializar em caça e armadilhas. A troca, um processo produtivo para ambos os participantes, implica na especialização da produção, ou *divisão do trabalho*.

A extensão da divisão do trabalho em uma sociedade depende da extensão do *mercado para os produtos*. Este último determina o valor de troca que o produtor será capaz de obter por seus bens. Assim, se Jackson sabe que será capaz de trocar parte de sua caça pelos grãos e frutas de Crusoé, ele pode muito bem despender todo o seu trabalho caçando. Então ele será capaz de devotar todo o seu tempo de trabalho à caça, enquanto Crusoé se dedica à agricultura, e seus estoques "excedentes" serão trocados até os limites analisados na seção anterior. Por outro lado, se, por exemplo, Crusoé tem pouco uso para tanta carne, Jackson não será capaz de trocar muita carne, e será forçado a ser muito mais autossuficiente, produzindo seus próprios grãos e frutas, bem como a carne.

É claro que, praxeologicamente, o próprio fato da troca e da divisão do trabalho implica que precisa ser mais produtivo para todos os envolvidos do que o trabalho autístico. A análise econômica por si só, entretanto, não nos dá conhecimento do enorme aumento de produtividade que a divisão do trabalho traz para a sociedade. Isso é baseado em uma visão empírica adicional, a saber, a enorme *variedade* de seres humanos e do mundo ao redor deles. É fato que, superposto à unidade básica das espécies e objetos na natureza, há uma grande diversidade. Particularmente, há variedade nos fatores acima mencionados que dariam origem à especialização: os locais, tipos de recursos naturais, os talentos, habilidades e gostos dos seres humanos. Nas palavras do Professor von Mises:

> *Pode-se também considerar esses dois fatos como um único e mesmo fato, ou seja, a multiplicidade da natureza que torna o universo um conjunto de infinitas variedades. Se a superfície da terra fosse tal que as condições físicas de*

> *produção fossem as mesmas em todos os pontos e se um homem fosse … igual a todos os outros homens … a divisão do trabalho não ofereceria nenhuma vantagem para o homem atuante.*[16]

É evidente que as condições de troca e, portanto, o aumento da produtividade dos participantes, ocorrerá *quando cada parte tiver uma superioridade de produtividade em relação a um dos bens trocados* — uma superioridade que pode ser devida a melhores fatores dados pela natureza ou a habilidade do produtor. Se os indivíduos abandonam as tentativas de satisfazer seus desejos isoladamente, e se cada um dedica seu tempo de trabalho àquela especialidade em que se destaca, fica claro que a produtividade total de cada um dos produtos aumenta. Se Crusoé puder produzir mais cerejas por unidade de tempo, e Jackson puder matar mais por caçada, é evidente que a produtividade em ambas as linhas aumentará se Crusoé se dedicar totalmente à produção de cerejas e Jackson à caça, após o qual podem trocar algumas das cerejas por alguma caça. Além disso, a especialização em tempo integral em uma linha de produção tende a melhorar a produtividade de cada pessoa nessa linha e intensificar a superioridade relativa de cada um.

Mais intrigante é o caso em que um indivíduo é superior a outro em todas as linhas de produção. Suponha, por exemplo, que Crusoé é superior a Jackson tanto na produção de cerejas como na produção de caça. Existe alguma possibilidade de troca nesta situação? Superficialmente, pode-se responder que não há nenhuma, e que ambos continuarão isolados. Na verdade, vale a pena para Crusoé se especializar naquela linha de produção na qual ele tem a maior superioridade *relativa* de produção, e trocar esse produto pelo produto em que Jackson se especializou. É claro que o produtor inferior se beneficia ao receber alguns dos produtos do superior. Este último também se beneficia, no entanto, por ser livre para se dedicar àquele produto em que sua superioridade produtiva é maior. Assim, se Crusoé tem uma grande superioridade na produção de cerejas e uma pequena na produção de caça,

---

16 Mises, *Human Action* pp. 157 ff. Sobre a disseminação da variedade, também cf. F.A. Harper, *Liberty, A Path to Its Recovery* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1949), pp. 65-77, 139-41.

ainda será benéfico para ele dedicar seu tempo de trabalho integral à produção de cerejas e, em seguida, trocar algumas cerejas por produtos de caça de Jackson. Em um exemplo mencionado pelo Professor Boulding:

> *Um médico que é um excelente jardineiro pode muito bem preferir empregar um homem contratado que, como jardineiro, seja inferior a si mesmo, pois assim ele pode se dedicar mais tempo para sua prática médica.*[17]

Este importante princípio — que a troca pode ser benéfica mesmo quando uma das partes é superior em ambas as linhas de produção — é conhecida como *lei da associação, lei dos custos comparativos ou lei das vantagens comparativas.*

Com uma variação abrangente que oferece possibilidades de especialização e condições favoráveis de troca ocorrendo mesmo quando uma das partes é superior em ambas as atividades, abundam grandes oportunidades para ampla divisão de trabalho e extensão de mercado. Uma vez que mais e mais pessoas se ligam na rede de trocas, mais "estendido" é o mercado para cada um dos produtos e mais predomina o valor de troca, em relação ao valor de uso direto, nas decisões do produtor. Assim, suponha que haja cinco pessoas na ilha deserta e cada uma se especialize naquela linha do produto em que tem uma vantagem comparativa ou absoluta. Suponha que cada um se concentre nos seguintes produtos:

A ………… cerejas
B ………… caça
C ………… peixe
D ………… ovos
E ………… leite

Com mais gente participando do processo de mercado, as oportunidades de troca para cada agente são agora muito maiores. Isso é verdade, mesmo que cada ato particular de troca ocorra entre apenas duas

[17] Kenneth E. Boulding, *Economics Analysis* (1ª ed.; New York: Harper & Bros., 1941), p. 30; também *ibid.*, pp. 22-32.

pessoas e envolva dois bens. Assim, como mostrado na Figura 7, a seguinte rede de troca pode ocorrer: o valor de troca agora assume um lugar muito mais dominante nas decisões dos produtores. Crusoé (se A for Crusoé) agora sabe que se ele se especializar em cerejas, não terá que depender apenas de Jackson para comprá-las, mas poderá trocá-las pelos produtos de várias outras pessoas. Uma súbita perda de gosto por cerejas por parte de Jackson, não empobrecerá Crusoé, nem o privará de todas as outras necessidades, como antes. Além disso, as cerejas irão agora trazer para Crusoé uma variedade mais ampla de produtos, cada um em maior abundância que antes, alguns estando disponíveis agora que não estariam antes. Maior produtividade, mais amplo o mercado e a ênfase na aquisição de valor de troca para todos os participantes do mercado.

É evidente, como será explicado em seções posteriores sobre troca indireta, que a sociedade contratual do mercado é uma *sociedade genuinamente cooperativa*. Cada pessoa se especializa na tarefa para a qual está mais apta, e cada um serve a seus semelhantes a fim de servir a si mesmo em troca. Cada pessoa, ao produzir para trocar, coopera com seus semelhantes de forma voluntária e sem coerção. Em contraste com a forma hegemônica de sociedade, na qual uma pessoa ou um grupo de pessoas explora as demais, uma sociedade contratual deixa cada pessoa livre para se beneficiar do mercado e, consequentemente, também beneficiar outras. Um aspecto interessante dessa verdade praxeológica, é que esse benefício causado aos outros ocorre independentemente dos *motivos* envolvidos na troca. Assim, Jackson pode se especializar na caça e trocá-la por outros produtos, mesmo que seja indiferente, ou mesmo que deteste cordialmente, seus colegas participantes. No entanto, independentemente de seus motivos, os outros participantes são beneficiados por suas ações como uma consequência indireta, mas necessária, de seu próprio benefício. É esse processo quase maravilhoso, pelo qual um homem ao buscar seu próprio benefício também beneficia os outros, que fez Adam Smith exclamar que quase parecia que uma "mão invisível" estava dirigindo o processo.[18]

[18] Os críticos de Adam Smith e outros economistas que o acusam de "presumir" que Deus ou a Natureza dirige o processo de mercado com uma "mão invisível" para o benefício de todos os participantes erram completamente. O fato

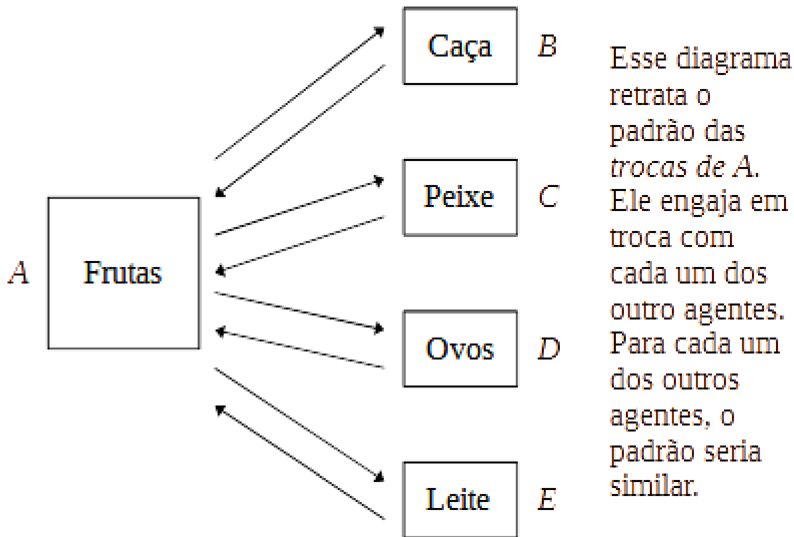


Figura 7. Padrões das Trocas de *A*

Assim, ao explicar as origens da sociedade, não há necessidade de evocar qualquer comunhão mística ou "sentimento de pertencimento" entre os indivíduos. Os indivíduos reconhecem, através do uso da razão, as vantagens das trocas decorrentes de maior produtividade causada pela divisão de trabalho, e passam a seguir esse curso vantajoso. Na verdade, é muito mais provável que os sentimentos de amizade e comunhão sejam os *efeitos* de um regime de cooperação social (contratual) e não a causa. Suponha, por exemplo, que a divisão do trabalho não fosse produtiva, ou que os homens não tenham reconhecido sua produtividade. Nesse caso, haveria pouca ou nenhuma oportunidade de troca, e cada homem tentaria obter seus bens de forma independente. O resultado seria, sem dúvida, uma luta feroz para obter a posse dos bens escassos, uma vez que, em tal mundo, o ganho de bens úteis

---

do mercado prover o bem-estar de cada indivíduo que dele participa é uma *conclusão* baseada em análises científicas, não uma suposição na qual a análise se baseia. A "mão invisível" foi simplesmente uma metáfora utilizada para comentar esse processo e seus resultados. Cf. William D. Grampp, "Adam Smith and the Economic Man", *Journal of Political Economy*, agosto de 1948, pp. 315-36, especialmente pp. 319-20.

de cada homem seria a perda de algum outro homem. Seria quase inevitável que um mundo tão autístico fosse fortemente marcado pela violência e guerra perpétua. Uma vez que cada homem poderia ganhar à custa de seus semelhantes, a violência prevaleceria, e é altamente provável que os sentimentos de hostilidade mútua seriam dominantes. Tal como animais brigando por ossos, um mundo belicoso só poderia causar ódio e hostilidade entre os homens. A vida seria uma amarga "luta pela sobrevivência". Por outro lado, em um mundo de cooperação social voluntária através de trocas mutuamente benéficas, onde o ganho de um homem é o ganho de *outro homem*, é óbvio que se dá um grande espaço para o desenvolvimento da simpatia social e amizades humanas. É a sociedade pacífica e cooperativa que cria condições favoráveis para sentimentos de amizade entre os homens.

Os benefícios mútuos gerados pela troca fornecem um grande incentivo (como no caso de Crusoé acima) para que os aspirantes a *agressores* (iniciadores de ações violentas contra outros) se contenham e cooperem pacificamente com seus semelhantes. Os indivíduos então decidem que as vantagens de se envolver em especialização e troca superam as vantagens que a guerra pode trazer.

Outra característica da sociedade de mercado formada pela divisão do trabalho é sua permanência. As demandas dos homens são renovadas a cada período de tempo e, portanto, eles devem tentar obter para si um novo suprimento de bens a cada período. Crusoé quer ter um abastecimento constante de caça e Jackson gostaria de ter um suprimento contínuo de frutas, etc. Portanto, as relações sociais formadas pela divisão do trabalho tendem a ser permanentes, pois os indivíduos se especializam em tarefas diferentes e continuam a produzir nesses campos.

Existe um tipo de troca, menos importante, que *não* envolve a divisão do trabalho. Trata-se de uma troca dos *mesmos tipos de trabalho* para certas tarefas. Portanto, suponha que Crusoé, Jackson e Smith estejam tentando limpar seus campos de troncos. Se cada um se dedicasse exclusivamente ao trabalho de limpar seu próprio campo, levaria muito tempo. No entanto, se cada um se esforçasse, durante algum tempo, de forma conjunta para remover os troncos dos campos dos outros companheiros, a produtividade das operações seria muito maior.

Cada homem poderia terminar a tarefa em um período de tempo mais curto. Isso é particularmente verdadeiro para atividades como mover toras pesadas, que cada homem não conseguiria realizar sozinho e que só poderiam realizar mediante uma ação conjunta acordada. Nesses casos, cada homem abre mão de seu próprio trabalho no campo de outra pessoa em troca de receber o trabalho dos outros em seu campo, este último, sendo de maior valor para ele. Tal troca envolve uma *combinação* do mesmo tipo de trabalho, em vez de uma divisão de trabalho em diferentes tipos, para executar tarefas além da capacidade de um indivíduo isolado. Este tipo de "rolagem de troncos" cooperativa, no entanto, implicaria apenas em alianças temporárias com base em tarefas específicas e, não iria, como a especialização e a divisão do trabalho, estabelecer laços de troca permanentes e relações sociais.[19]

O grande escopo da divisão do trabalho não se restringe a situações em que cada indivíduo fabrica todo um produto em particular, como no caso acima. A divisão do trabalho pode envolver a especialização de indivíduos nas diferentes etapas de produção necessárias para produzir um determinado bem de consumo. A divisão do trabalho pode implicar na especialização de indivíduos nos diferentes *estágios de produção* necessários para produzir um determinado bem de consumo. Assim, com um mercado mais amplo permitindo que diferentes indivíduos se especializem nas diferentes etapas envolvidas, por exemplo, na produção do sanduíche de presunto discutido no capítulo anterior. A produtividade geral é consideravelmente aumentada na medida em que algumas pessoas e algumas áreas se especializam na produção de minério de ferro, na produção de diferentes tipos de máquinas, na fabricação de pães, no empacotamento de carne, no varejo, etc. A essência das economias de mercado desenvolvidas consiste na estrutura de trocas cooperativas, que emergem com tal especialização.[20]

4. Termos de Troca

Antes de analisar o problema dos termos de troca, é bom lembrar dos motivos da troca — o fato de que cada indivíduo valoriza mais o

---

19 Veja Mises, *Human Action*, pp. 157-58.

20 Tal especialização de estágios requer a adoção da troca indireta, discutida nos próximos capítulos.

bem que obtém do que o bem que renuncia. Esse fato é suficiente para eliminar a noção falaciosa de que, se Crusoé e Jackson trocam 5.000 cerejas por uma vaca, existe algum tipo de "igualdade de valor" entre a vaca e as 5.000 cerejas. O valor existe nas mentes avaliadoras dos indivíduos, e esses indivíduos fazem a troca justamente porque, para cada um deles, existe uma *desigualdade* de valores entre a vaca e as cerejas. Para Crusoé, a vaca vale mais que 5.000 cerejas; para Jackson, tem menos valor. Caso contrário, a troca não poderia ser feita. Portanto, para cada troca, há uma *dupla desigualdade de valores*, em vez de uma igualdade e, portanto, não há "valores iguais" a serem "medidos" de forma alguma.[21]

Já vimos quais são as condições necessárias para que a troca ocorra e até que ponto a troca ocorrerá nos termos dados. Surge então a questão: existem princípios que decidem os *termos* em que as trocas são feitas? Por que Crusoé troca com Jackson a uma taxa de 5.000 cerejas por uma vaca, ou 2.000 cerejas por uma vaca?

Tomemos a troca hipotética de 5.000 cerejas por uma vaca. Esses são os termos ou a *taxa de troca* (5.000 cerejas por uma vaca). Se expressarmos uma mercadoria em termos de outra, obtemos o *preço* da mercadoria. Assim, *o preço de um bem em relação ao outro é o montante do outro bem dividido pelo valor do primeiro bem em troca.* Se duas vacas forem trocadas por 1.000 cerejas, o *preço* das vacas em termos de cerejas ("o preço-em-cerejas de vacas") é de 500 cerejas por vaca. Por outro lado, o preço das frutas em termos de vacas ("o preço das cerejas") é $^{1}/_{500}$ vaca por cereja. O *preço* é a taxa de troca entre duas mercadorias, expressa em termos de uma das mercadorias.

Outros conceitos úteis na análise de troca são os de "venda" e "compra". Assim, na troca acima, podemos dizer que Crusoé *vendeu* 1.000 cerejas e *comprou* duas vacas em troca. Por outro lado, Jackson vendeu duas vacas e comprou 1.000 cerejas. A *venda* é o bem cedido em troca, enquanto a *compra* é o bem recebido.

Concentremos novamente a atenção no objeto de troca. Nos lembramos do capítulo 1 que o objetivo de toda ação é *maximizar a receita psíquica*, e para isso o agente tenta fazer com que a receita psíquica

21 Cf. Mises, *Human Action*, pp. 204-06; e Menger, *Principles of Economics*, pp. 192-94, 305-06.

da ação exceda o custo psíquico, para que ele obtenha um lucro psíquico. Isso não é menos verdadeiro para a troca interpessoal. O objetivo dessa troca para cada parte é maximizar a receita, trocar desde que a receita psíquica esperada exceda o custo psíquico. A receita psíquica de qualquer troca é o valor dos bens recebidos na troca. Isso é igual à utilidade marginal para o comprador de adicionar os bens ao seu estoque. Mais complicado é o problema dos custos psíquicos de uma troca. Os *custos psíquicos* incluem tudo o que o agente abre mão ao fazer a troca. Isso é igual ao *próximo melhor uso* que ele poderia ter feito dos recursos que usou.

Suponha, por exemplo, que Jackson possui cinco vacas e está considerando se deve ou não vender uma vaca. Ele decide na sua escala de valores que a classificação em termos de valor dos possíveis usos da vaca é o seguinte:

1. 5.000 cerejas oferecidas por Crusoé
2. 100 barris de peixes oferecidos por Smith
3. 4.000 cerejas oferecidas por Jones
4. Utilidade marginal da vaca em uso direto

Nesse caso, as três alternativas superiores envolvem o valor de troca da vaca, a quarta é seu valor em uso direto. Jackson fará o melhor uso de seu recurso fazendo a troca com Crusoé. As 5.000 cerejas de Crusoé serão sua receita psíquica da troca, enquanto a perda dos 100 barris de peixe constitui seu custo psíquico. Vimos acima que, para que ocorra a troca, a utilidade marginal dos bens recebidos deve ser maior do que a utilidade marginal dos bens cedidos. Vemos agora que, para que qualquer troca *específica* ocorra, a utilidade marginal dos bens recebidos também precisa ser maior do que a utilidade marginal renunciada — aquela que poderia ter sido recebida em outro tipo de troca.

É evidente que Jackson preferirá sempre uma oferta com mais unidades de um bem em vez de uma oferta de menos unidades do mesmo bem. Por outras palavras, o vendedor preferirá sempre *o preço de venda mais elevado possível para o seu bem*. Jackson vai preferir o preço de 5.000 cerejas por vaca oferecido por Crusoé ao preço de 4.000 cerejas por vaca oferecido por Jones. Pode-se contestar que isso

pode nem sempre ser verdade e que pode ser contrabalanceado por outros fatores. Assim, a perspectiva de 4.000 cerejas de Jones pode ser avaliada acima da perspectiva de 5.000 cerejas de Crusoé, se: (*a*) A desutilidade psíquica do trabalho e do tempo, etc., para entregar em uma distância mais longa à última torna a perspectiva de venda para Crusoé menos atrativa, apesar do preço mais elevado em cerejas; ou (*b*) sentimentos especiais de amizade por Crusoé ou ódio por Jones servem para mudar as utilidades na escala de valores de Jackson. No entanto, em análise posterior, estes fatores acabam *não* sendo viciantes. A regra de que o agente preferirá o preço de venda mais alto para seu bem em relação ao outro sempre é válida. Precisa ser reiterado que um *bem* não é definido pelas suas características físicas, mas sim pela igualdade de serviço das suas unidades para o agente. Agora, claramente, uma cereja vinda de uma distância mais longa, uma vez que precisa provocar a desutilidade do trabalho para movê-la, *não é* a mesma coisa que uma cereja vinda de uma distância mais curta, embora seja fisicamente a mesma cereja. O próprio fato de que a primeira está mais longe significa que não é tão vantajosa quanto a outra cereja e, portanto, não é o mesmo bem. Para que um “preço” seja comparável a outro, o bem precisa ser o mesmo. Assim, se Jackson prefere vender sua vaca pelas 4.000 cerejas de Jones em comparação com as 5.000 cerejas de Crusoé, isso *não* significa que ele tenha escolhido um preço *mais baixo* para seu produto em termos do mesmo bem (cerejas), mas que ele escolheu um preço em termos de um bem (cerejas de Jones) em vez de um preço em termos de um bem totalmente diferente (cerejas de Crusoé). Da mesma forma, se, devido a sentimentos de amizade ou hostilidade, receber cerejas de Crusoé assume uma qualidade diferente daquela de receber cerejas de Jones, os dois pacotes de cerejas não têm a mesma serventia para Jackson e, portanto, tornam-se para ele *dois bens diferentes*. Se esses sentimentos o levarem a vender a Jones por 4.000 cerejas, em vez de a Crusoé por 5.000 cerejas, não significa que ele escolheu um preço mais baixo pelo mesmo bem; ele escolhe entre dois produtos diferentes — cerejas de Crusoé e cerejas de Jones. Assim, em todos os momentos, um agente venderá seu produto pelo preço mais alto possível em termos do bem recebido.

Obviamente, o inverso é verdadeiro para o comprador. *O comprador sempre comprará sua mercadoria pelo menor preço possível.* Essa verdade pode ser traçada no exemplo que acabamos de discutir, pois, no momento em que Jackson era vendedor de vaca, ele também era comprador das cerejas. Onde o produto em questão — cerejas — era comparável, ele comprou pelo preço mais baixo possível — digamos $^1/_{5.000}$ vaca por cereja em vez de $^1/_{4.000}$ vaca por cereja. Nos casos em que Jackson escolhe o último preço, as duas cerejas não são mais as mesmas, mas mercadorias diferentes. Se, para comprar cerejas, o comprador precisa ir mais longe ou comprar de alguém de quem não gosta, então esse produto torna-se um produto diferente do produto mais próximo ou vendido por um amigo.

5. Determinação do Preço: Preço de Equilíbrio[22]

Um dos problemas mais importantes da análise econômica é a questão: quais princípios determinam a formação dos preços no livre mercado? O que pode ser dito por derivação lógica do pressuposto fundamental da ação humana para explicar a determinação de todos os preços nas trocas interpessoais, passadas, presentes e futuras?

É mais conveniente começar com um caso de *troca isolada*, um caso em que apenas duas partes isoladas estão envolvidas na troca de dois bens. Por exemplo, Johnson e Smith estão considerando uma possível troca de um cavalo do primeiro por alguns barris de peixe do segundo. A questão é: o que a análise econômica pode dizer sobre os determinantes da taxa de troca estabelecida entre os dois bens na troca?

Um indivíduo decidirá se fará ou não uma troca com base nas posições relativas dos dois bens em sua escala de valor. Assim, suponha que a escala de valores de Smith, o possuidor do peixe, seja a presente na figura 8.

É claro que Smith estaria disposto a adquirir um cavalo de Johnson se ele pudesse abrir mão de 100 *barris de peixe ou menos*. Cem barris ou menos são menos valiosos para Smith do que o cavalo. Por outro lado, 101 ou mais barris de peixes são mais valiosos para ele do

[22] Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 195-222. Também cf. Fetter, *Economic Principles*, pp. 42-72; e Menger, *Principles of Economics*, pp. 191-97.

que o cavalo. Assim, se o *preço* do cavalo em termos do peixe oferecido por Smith for de *100 barris ou menos*, Smith fará a troca. Se o preço for de 101 barris ou mais, a troca não será realizada.

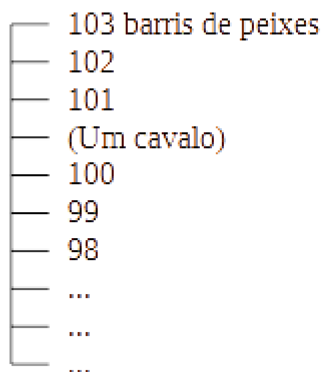


Figura 8. Escala de Valor de Smith

(Quaisquer números de classificação desejados poderiam ser atribuídos às várias quantidades, mas eles não são necessários aqui.)

Suponha que a escala de valor de Johnson seja assim:

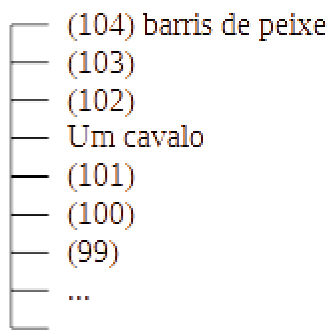


Figura 9. Escala de Valor de Johnson

Então, Johnson não abrirá mão de seu cavalo por menos de 102 barris de peixe. Se o preço oferecido por seu cavalo for inferior a 102 barris de peixe, ele não fará a troca. Aqui, é claro que *nenhuma troca será*

feita; ao preço de venda mínimo de Johnson, isso é, 102 barris de peixe, é mais benéfico para Smith permanecer com o peixe do que adquirir o cavalo.

Para que uma troca seja feita, então, *o preço de venda mínimo do vendedor precisa ser inferior ao preço de compra máximo do comprador* para aquele bem. Nesse caso, precisa ser inferior ao preço de 100 barris de peixe por cavalo. Suponha que essa condição seja atendida e a escala de valor de Johnson seja a seguinte:

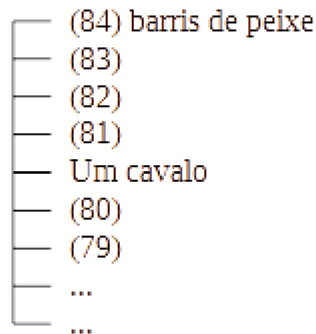


Figura 10. Escala de Valor de Johnson

Johnson venderá o cavalo por qualquer quantidade de peixe igual ou superior a 81 barris. Esse é, então, o preço mínimo de venda do cavalo. Sendo essa a escala de valor de Johnson e Smith conforme ilustrado na Figura 8, qual preço será de comum acordo para o cavalo (e, inversamente, para o peixe)? Tudo que a análise pode dizer sobre este problema é que, uma vez que a troca precisa ser para benefício mútuo, *o preço do bem em troca isolada será estabelecido em algum lugar entre o preço máximo de compra e o preço mínimo de venda,* ou seja, o preço do cavalo será algo entre 100 e 81 barris de peixe. (Da mesma forma, o preço do peixe será definido entre $^{1}/_{81}$ e $^{1}/_{100}$ de um cavalo por barril). Não podemos dizer em que ponto o preço será definido. Isso depende dos dados de cada caso específico, das condições específicas existentes. Em particular, vai depender da habilidade de *barganha* dos dois indivíduos. Claramente, Johnson tentará definir o preço do cavalo tão alto quanto possível, enquanto Smith tentará definir o preço o mais baixo possível. Isso se baseia no princípio de que o ven-

dedor do produto tenta obter o preço mais alto, enquanto o comprador tenta garantir o preço mais baixo. Não podemos prever o ponto em que o dois concordarão, exceto que estará em algum lugar neste intervalo definido pelos dois pontos.[23]

Agora, vamos remover gradualmente nossa suposição de troca isolada. Vamos primeiro supor que Smith tem um concorrente, Brown, um rival a oferecer peixe pelo desejado cavalo de Johnson. Supomos que o peixe oferecido por Brown é de utilidade idêntica a Johnson assim como o peixe oferecido por Smith. Suponha que a escala de valor de Smith seja a mesma de antes, mas que a escala de valor de Brown seja tal que o cavalo valha mais do que 90 barris de peixe para ele, mas menos de 91 barris. As escalas de valor dos três indivíduos aparecerão conforme mostrado na Figura 11.

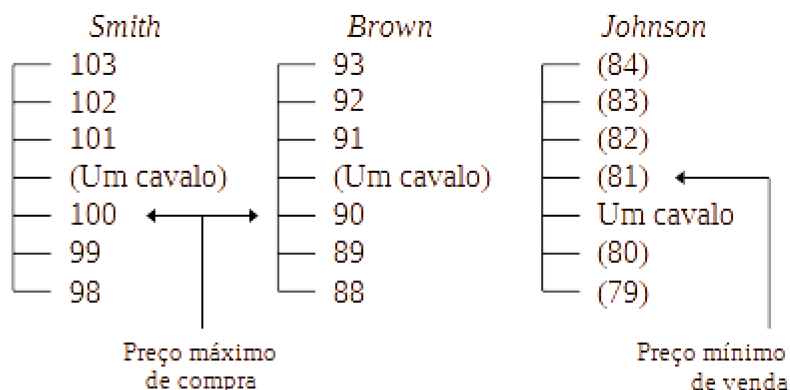


Figura 11. Escalas de Valor dos Três Indivíduos.

Brown e Smith estão competindo pela compra do cavalo de Johnson. Claramente, apenas um deles pode fazer a troca pelo cavalo, e uma vez que seus produtos são idênticos para Johnson, a decisão desse de trocar será decidida pelo preço oferecido pelo cavalo. Obviamente, Johnson fará a troca com o potencial comprador que oferecer o preço mais alto. Suas escalas de valor são tais que Smith e Brown podem

[23] É claro que, dadas outras escalas de valor, os preços finais podem ser determinados em nosso ponto ou dentro de uma faixa estreita. Assim, se o preço máximo de compra de Smith for 87 e o preço mínimo de venda de Johnson for 87, o preço será determinado exclusivamente em 87.

continuar a superlicitar[24] um ao outro conforme a faixa de preço esteja entre 81 e 90 barris de peixe por cavalo. Assim, se Smith oferece a Johnson uma troca em 82 barris por cavalo, Brown pode competir aumentando a licitação para 84 barris de peixe por cavalo, e etc. Isso pode continuar, no entanto, apenas até que o preço máximo de compra de Brown tenha sido excedido. Se Smith oferece 91 barris pelo cavalo, já não compensa mais para Brown fazer a troca, e ele sai da competição. Assim, o preço na troca será alto o suficiente para excluir o comprador "menos capaz" ou "menos urgente" — aquele cuja escala de valor não permite que ele ofereça um preço tão alto quanto o outro, o comprador "mais capaz". Não sabemos exatamente qual será o preço, mas sabemos que será definido por uma barganha *em algum lugar igual ou abaixo do preço de compra máximo do comprador mais capaz e acima do preço de compra máximo do próximo comprador mais capaz.* Será algo entre 100 e 91 barris, e a troca será feita com Smith. Vemos que a adição de outro comprador concorrente para o produto estreita consideravelmente a zona de barganha na determinação do preço que será estabelecido.

Essa análise pode ser facilmente estendida para o caso de um vendedor e *n* número de compradores (cada um oferecendo a mesma mercadoria em troca). Assim, suponha que existam cinco compradores potenciais para o cavalo, todos oferecendo peixes, cujas escalas de valor são as seguintes:

Smith	*A*	*B*	*C*	*Brown*
101	100	98	95	91
(C)	(C)	(C)	(C)	(C)
100	99	97	94	90

(C) = (Um cavalo)

Figura 12. Escalas de Valor de Cinco Potenciais Compradores

[24] N.T.: Licitar ou licitação, aqui e no decorrer do livro, é o ato de oferecer determinados preços por algo, i.e., dar lances. Sendo assim, superlicitar, ou superlicitação, significa dar lances mais altos, i.e., oferecer um preço muito alto para comprar algo. E sublicitar, ou sublicitação, significa dar lances mais baixos, i.e., oferecer um preço muito baixo para comprar algo. Para ver mais, consulte Overbidding e Underbidding.

Com apenas um cavalo para ser vendido a um único comprador, os compradores superlicitam uns aos outros até que cada um precise sair da competição. Finalmente, Smith pode superlicitar A, seu próximo concorrente mais capaz, apenas com um preço de 100. Vemos que, nesse caso, o preço na troca é determinado unicamente — uma vez que as várias escalas de valor são dadas — em 100, uma vez que a um preço mais baixo A ainda está na licitação, e, a um preço mais alto, nenhum comprador estará disposto a concluir a troca. De qualquer forma, mesmo que as escalas de valor não sejam capazes de determinar o preço de maneira excepcional, a adição de mais concorrentes estreita muito a zona de barganha. A regra geral ainda é válida: o preço estará entre o preço de compra máximo do competidor mais capaz e o do próximo mais capaz, incluindo o primeiro e excluindo o último.[25]

É também evidente que o estreitamento da zona de barganha se deu no sentido ascendente e com vantagem para o vendedor do produto.

O caso da competição unilateral de *muitos vendedores com apenas um comprador* é o inverso direto do caso acima e pode ser considerado simplesmente invertendo o exemplo e considerando o preço do peixe em vez do preço do cavalo. Conforme mais vendedores de peixe competiram para concluir a troca com um comprador, a zona de determinação do preço do peixe diminuiu, embora desta vez no sentido descendente e com a vantagem adicional do comprador. Conforme mais vendedores foram adicionados, cada um tentou *sublicitar* seu rival — oferecer um preço mais baixo pelo produto do que seus concorrentes. Os vendedores continuaram a sublicitar um ao outro até que todos, exceto um vendedor, fossem excluídos do mercado. No caso de muitos vendedores e um comprador, o preço será definido em *um ponto entre o preço de venda mínimo do segundo mais capaz e o do concorrente mais capaz* — estritamente, em um ponto abaixo do primeiro e fora ou incluindo o último. No exemplo final acima, o ponto foi em-

[25] As vendas de leilões são exemplos de mercados para uma unidade de um produto com um vendedor e muitos compradores. Cf. Boulding, *Economic Analysis*, pp. 41-43.

purrado para baixo para ser determinado exclusivamente no último ponto — $^{1}/_{100}$ cavalo por barril.

Até agora consideramos os casos de um comprador com mais de um vendedor e de um vendedor com mais de um comprador. Chegamos agora ao único caso de grande importância em uma economia moderna e complexa, baseada em uma rede de trocas entrelaçada: *competição bilateral de compradores e vendedores.* Consideremos, portanto, um mercado com qualquer número de compradores e vendedores concorrentes. Qualquer produto pode ser considerado, mas nosso exemplo hipotético continuará a ser a venda de cavalos em troca de peixe (os cavalos, bem como os peixes, sendo considerados por todas as partes como unidades homogêneas do mesmo bem). A seguir, está uma lista dos preços de compra máximos dos vários compradores com base nas avaliações em suas respectivas escalas de valor:

Compradores de Cavalos	Preço Máximo de Compra
X1	100 barris de peixe
X2	98
X3	95
X4	91
X5	89
X6	88
X7	86
X8	85
X9	83

A seguir, está uma lista dos preços de compra mínimos dos vários compradores com base nas avaliações em suas respectivas escalas de valor:

Vendedor de Cavalos	Preço Mínimos de Venda
Z1	81 barris de peixe
Z2	83
Z3	85
Z4	88
Z5	89

Z6 90
Z7 92
Z8 96

Reconhecemos Smith como o "comprador mais capaz" de cavalos, com um preço de compra de 100 barris. Johnson é o "vendedor mais capaz" — o vendedor com o preço de venda mínimo mais baixo — com 81 barris. O problema é encontrar o princípio pelo qual o preço, ou preços, das trocas de cavalos serão determinados.

Agora vamos primeiro considerar o caso de X1 — Smith. É claro que é vantajoso para Smith fazer a troca ao preço de 100 barris pelo cavalo. No entanto, é uma grande vantagem para Smith comprar o produto ao menor preço possível. Ele não está engajado em superlicitar a seus concorrentes apenas pelo bem de superlicitar. Ele tentará obter o bem pelo preço mais baixo que puder. Portanto, Smith preferirá começar a ofertar por um cavalo com os preços mais baixos oferecidos por seus concorrentes, e só aumentar o preço oferecido se for necessário fazê-lo para evitar ser excluído do mercado. Da mesma forma, Johnson faria uma venda vantajosa a um preço de 81 barris. No entanto, ele está interessado em vender seu produto ao preço mais alto possível. Ele fará uma sublicitação ao seu concorrente apenas se for necessária fazê-la para evitar ser excluído do mercado sem realizar uma venda.

É evidente que os compradores tenderão a iniciar negociações oferecendo preços tão baixos quanto possível, enquanto os vendedores tenderão a pedir um preço tão alto quanto acham que podem obter. Claramente, esse "teste de mercado" preliminar tenderá a ser mais prolongado em um "novo" mercado, onde as condições são desconhecidas, enquanto tenderá a ser menos prolongado em um mercado "antigo", onde os participantes estão relativamente familiarizados com os resultados do processo de formação de preços no passado, e podem estimar com mais precisão quais serão os resultados finais.

Suponhamos que os compradores comecem oferecendo o preço baixo de 82 barris por cavalo. Aqui está um preço pelo qual cada um dos compradores ficaria feliz em fazer uma compra, mas apenas um vendedor, Z1, estaria disposto a vender, por 82. É possível que Z1, por

ignorância, possa concluir a troca com algum dos compradores a 82, sem perceber que poderia ter obtido um preço superior. Também é possível que os outros compradores, por ignorância, permitam que o comprador se safe dessa sorte inesperada sem superlicitar ele por esse cavalo mais barato. Mas esse resultado não é muito provável. Parece mais provável que Z1 não venda a um preço tão baixo e que os compradores imediatamente superlicita qualquer tentativa de um deles de concluir uma troca a esse preço. Mesmo que, por acaso, uma troca fosse concluída a 82, é óbvio que tal preço não poderia durar. Uma vez que nenhum outro vendedor faria uma troca a esse preço, o preço de outras trocas teria que aumentar ainda mais, como resultado da sobre oferta de lances dos compradores.

Vamos supor, nesse ponto, que nenhuma troca será feita a esse preço por causa do aumento da oferta de lances dos compradores e do conhecimento disso pelos vendedores. Conforme o preço de oferta sobe, os compradores menos capazes, como no caso anterior, passam a ser excluídos do mercado. Um preço de 84 trará dois vendedores para o mercado, mas excluirá X9 do lado do comprador. Conforme o preço da oferta aumenta, a desproporção entre *a quantidade ofertada para venda* e *a quantidade demandada para compra* a dado preço diminui, mas enquanto o último for maior do que o primeiro, a superlicitação mútua dos compradores continuará a aumentar o preço. A quantia posta à venda a cada preço é chamada de *oferta*; a quantidade exigida para compra em cada preço é chamada de *demanda*. Evidentemente, ao primeiro preço de 82, a oferta de cavalos no mercado é uma; a demanda por cavalos no mercado é de nove. Apenas um vendedor estaria disposto a vender por esse preço, enquanto todos os nove compradores estariam dispostos a fazer sua compra. Com base nas tabelas abaixo, sobre os preços de compra máximos e preços de venda mínimos, podemos apresentar uma lista das quantidades do bem, que serão demandadas e ofertadas a cada preço hipotético.

Essa tabela reflete a entrada progressiva dos vendedores no mercado conforme o preço aumenta, e o abandono dos compradores conforme o preço aumenta. Como vimos acima, enquanto a demanda exceder a oferta a qualquer preço, os compradores continuarão a superlicitar e o preço continuará a subir.

Tabela 2

Preço	Fornecido	Exigido	Preço	Fornecido	Exigido
80	0 cavalos	9 cavalos	91	6 cavalos	4 cavalos
81	1	9	92	7	3
82	1	9	93	7	3
83	2	9	94	7	3
84	2	8	95	7	3
85	3	8	96	8	2
86	3	7	97	8	2
87	3	6	98	8	2
88	4	6	99	8	1
89	5	5	100	8	1
90	6	4	101	8	0

O inverso ocorre se o preço começar perto de seu ponto mais alto. Assim, se os vendedores primeiro demandarem um preço de 101 barris pelo cavalo, haverá oito vendedores ansiosos e nenhum comprador. Ao preço de 99, os vendedores podem encontrar um comprador ansioso, mas é provável que a venda não seja realizada. O comprador vai perceber que não adianta pagar um preço tão alto, e os outros vendedores farão uma sublicitação do que aquele que tentar fazer a venda ao
preço de 99. Assim, quando o preço é tão alto que a *oferta excede a demanda* naquele preço, a sublicitação de ofertadores fará o preço cair. Conforme o preço provisório cai, mais vendedores são excluídos do mercado e mais compradores entram nele.

Se a superlicitação de compradores elevar o preço sempre que a quantidade demandada for maior do que a quantidade ofertada, e a sublicitação dos vendedores diminuir o preço sempre que a oferta for maior do que a demanda, é evidente que o preço do bem encontrará um ponto de descanso onde a quantidade demandada é igual à quantidade ofertada, ou seja, onde a oferta é igual à demanda. Nesse preço e somente nesse preço, *o mercado está compensado*, ou seja, não há incentivo para que os compradores ofereçam preços mais altos ou para que os vendedores ofereçam preços mais baixos. Em nosso exemplo, esse preço final, ou *preço de equilíbrio*, é 89, e por esse preço, cinco cavalos serão vendidos a cinco compradores. Esse preço de equilíbrio é o preço ao qual o bem tenderá a ser fixado e as vendas a serem feitas.[26]

Especificamente, as vendas serão feitas para os cinco compradores mais capazes a esse preço: X1, X2, X3, X4 e X5. Os outros compradores menos capazes (ou menos urgentes) são excluídos do mercado porque suas escalas de valor não os permitem comprar cavalos a esse preço. Da mesma forma, os vendedores Z1-Z5 são os que realizam a venda a 89; os outros vendedores são excluídos do mercado porque suas escalas de valor não permitem que eles estejam no mercado a esse preço.

Nesse mercado de cavalos e peixes, o Z5 é o menos capaz dos vendedores que conseguiram permanecer no mercado. O Z5, cujo preço de venda mínimo é 89, só consegue fazer sua venda a 89. Ele é o *vendedor marginal* — o vendedor na margem, aquele que seria excluído por uma leve queda no preço. Por outro lado, o X5 é o menos ca-

---

26 É possível que o ponto de equilíbrio não seja determinado exclusivamente a um preço definido. Assim, o padrão da tabela de oferta e demanda pode ser o seguinte:

P	S	D
89	5	6
90	6	5

A desigualdade é a mais estreita possível, mas não há um ponto único de igualdade. Nesse caso, se as unidades forem mais divisíveis, o preço será definido para liberar o mercado em um ponto intermediário, digamos 89,5 barris de peixe por cavalo. Se ambos os bens trocados forem ainda mais indivisíveis, como vacas por cavalos, então o preço de equilíbrio será 89 ou 90, e esta será a abordagem mais próxima do equilíbrio, em vez do equilíbrio em si.

paz dos compradores que conseguiram permanecer no mercado. Ele é o *comprador marginal* — aquele que seria excluído por um leve aumento no preço. Uma vez que seria insensato os outros compradores pagarem mais do que devem para obter seu suprimento, eles também pagarão o mesmo preço que o comprador marginal, ou seja, 89. Da mesma forma, os outros vendedores não venderão por menos do que poderiam conseguir; eles venderão ao preço que permite o vendedor marginal permanecer no mercado.

Evidentemente, os compradores (e vendedores) mais capazes ou "mais urgentes" — *o supramarginal* (que inclui o marginal) — obtêm um excedente psíquico nessa troca, pois estão em melhor situação do que estariam se o preço fosse mais alto (ou inferior). No entanto, uma vez que os bens podem ser classificados apenas na escala de valor de cada indivíduo, e nenhuma *medição* de ganho psíquico pode ser feita para um indivíduo ou entre diferentes indivíduos, pouco de valor pode ser dito sobre esse ganho psíquico, exceto que ele existe. (Não podemos nem mesmo fazer a afirmação, por exemplo, que o ganho psíquico em troca obtido por X1 é maior do que o de X5). Os compradores e vendedores excluídos são denominados *submarginais*.

A característica específica da "compensação de mercado" realizada pelo preço de equilíbrio é que, somente a esse preço, todos os compradores e vendedores que desejam efetuar trocas podem fazê-lo. A esse preço, cinco vendedores com cavalos encontram cinco compradores para os cavalos; todos os que desejam comprar e vender a esse preço podem fazê-lo. Em qualquer outro preço, existem compradores ou vendedores frustrados. Assim, a um preço de 84, oito pessoas gostariam de comprar por esse preço, mas apenas dois cavalos estão disponíveis. A esse preço, existe uma grande quantidade de "demanda não atendida" ou *excesso de demanda*. Por outro lado, a um preço de, digamos, 95, há sete vendedores ansiosos para vender cavalos, mas apenas três pessoas dispostas a comprar cavalos. Assim, nesse preço, há "oferta insatisfeita" ou *excesso de oferta*. Outros termos para excesso de demanda e excesso de oferta são "escassez" e "excedente" do bem. Além do fato universal da escassez de todos os bens, um preço que está abaixo do preço de equilíbrio cria uma escassez adicional de oferta para os demandadores, enquanto um preço acima do equilíbrio cria

um excedente de bens à venda em comparação às demandas de compra. Vemos que o processo de mercado sempre tende a eliminar essas faltas e sobras e estabelecer um preço onde os compradores possam encontrar uma oferta e os ofertantes uma demanda.

É importante perceber que esse processo de superlicitação de compradores e sublicitação de vendedores sempre ocorre no mercado, mesmo que os aspectos superficiais do caso específico façam parecer que apenas os vendedores (ou compradores) estão definindo o preço. Assim, um bem pode ser vendido em lojas de varejo, com preços simplesmente "cotados" pelo vendedor individual. Mas o mesmo processo de licitação ocorre em tal mercado como em qualquer outro. Se os vendedores fixarem seus preços abaixo do preço de equilíbrio, os compradores se apressarão em fazer suas compras, e os vendedores descobrirão que ocorre escassez, acompanhada por filas de compradores ansiosos para comprar bens que não estão disponíveis. Percebendo que eles poderiam obter preços mais altos para suas mercadorias, os vendedores aumentam seus preços cotados de acordo. Por outro lado, se fixarem seus preços acima do preço de equilíbrio, surgem superávits de estoques não vendidos, e eles terão que baixar seus preços para "movimentar" o acúmulo de estoques indesejados e compensar o mercado.

O caso em que os compradores cotam preços e, portanto, parecem defini-los é semelhante. Se os compradores cotarem preços abaixo do preço de equilíbrio, descobrirão que não podem satisfazer todas as suas demandas com aquele preço. Como resultado, eles terão que aumentar seus preços cotados. Por outro lado, se os compradores definirem preços muito altos, eles encontrarão uma correria de vendedores com estoques não vendíveis e aproveitarão a oportunidade para baixar o preço e compensar o mercado. Assim, independentemente da *forma* do mercado, o resultado do processo de mercado é sempre a tendência para o estabelecimento do preço de equilíbrio via licitação de compradores e vendedores.

É evidente que, se eliminarmos a suposição de que nenhuma venda preliminar foi feita antes do preço de equilíbrio ser estabelecido, isso não irá alterar os resultados da análise. Mesmo que, por ignorância e erro, a venda tenha sido feita ao preço de 81 ou 99, esses preços

ainda serão efêmeros e temporários, e o preço final do bem tenderá a ser o preço de equilíbrio.

Uma vez que o preço de mercado seja estabelecido, *é claro que um preço precisa reger todo o mercado*. Isso já foi sugerido pelo fato de que todos os compradores e vendedores tenderão a trocar pelo mesmo preço que seus concorrentes marginais. Sempre haverá uma tendência no mercado de estabelecer um e apenas um preço para um bem a qualquer momento. Assim, suponha que o preço de mercado tenha sido estabelecido em 89, e que um astuto vendedor tente induzir um comprador a comprar em 92. É evidente que nenhum comprador comprará a 92 quando sabe que pode comprar no mercado normal a 89. Da mesma forma, nenhum vendedor estará disposto a vender a um preço abaixo do mercado se souber que pode prontamente fazer sua venda a 89. Se, por exemplo, um vendedor ignorante vende um cavalo a 87, o comprador provavelmente entrará no mercado como um vendedor para vender o cavalo a 89. Tais impulsos por *ganhos de arbitragem* (compra e venda para tirar vantagem das discrepâncias no preço de um bem) agem rapidamente para estabelecer um preço para um bem em todo o mercado. Esses preços de mercado tenderão a mudar apenas quando as mudanças nas condições de oferta e demanda alteram o preço de equilíbrio e estabelecem uma condição de excesso de oferta ou excesso de demanda onde antes o mercado estava compensado.

Uma imagem mais clara dos preços de equilíbrio, conforme determinado pelas condições de oferta e demanda, será derivada da representação gráfica na Figura 13.

É evidente que, conforme o preço aumenta, novos ofertantes com preços de venda mínimos mais elevados são introduzidos no mercado, enquanto demandadores com preços de compra máximos reduzidos começarão a desistir. Portanto, conforme o preço diminui, a quantidade demandada precisa sempre permanecer a mesma ou aumentar, nunca diminuir. Da mesma forma, conforme o preço diminui, a quantidade oferecida na oferta precisa sempre diminuir ou permanecer a mesma, nunca aumentar. Portanto, a curva de demanda precisa ser sempre vertical ou inclinada à direita conforme o preço diminui, enquanto a curva de oferta precisa ser sempre vertical ou inclinada à esquerda

conforme o preço diminui. As curvas se cruzarão no preço de equilíbrio, onde oferta e demanda são iguais.

Claramente, uma vez determinada a zona de interseção das curvas de oferta e demanda, são os compradores e vendedores na margem — na área do ponto de equilíbrio — que determinam qual será o preço de equilíbrio e a quantidade trocada.

A tabelação[27] da oferta, oferecida em qualquer dado preço, é chamada de tabela *de oferta*, enquanto sua apresentação gráfica, com os pontos conectados aqui, para fins de clareza, é conhecida como *curva de oferta*. Da mesma forma, a tabelação da demanda é a tabela *de demanda*, e sua representação gráfica a *curva de demanda*, para cada produto e mercado. Dado o ponto de intersecção, as curvas de

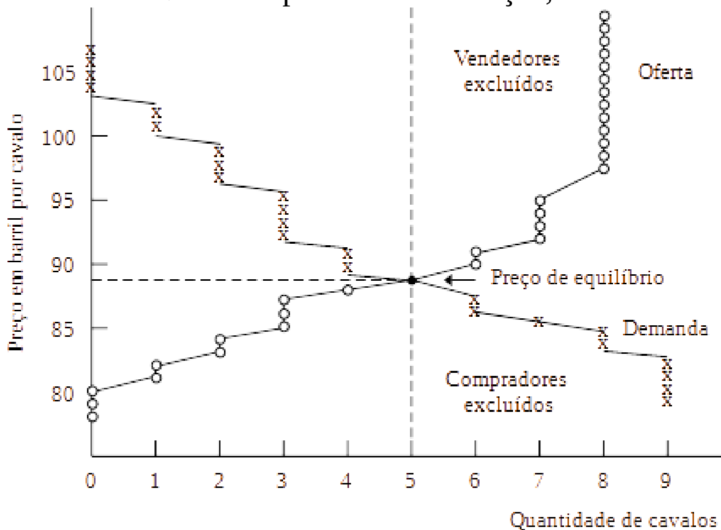


Figura 13. Determinação do Preço de Equilíbrio

oferta e demanda acima e abaixo desse ponto podem assumir muitas formas concebíveis sem afetar o preço de equilíbrio. Os determinantes diretos do preço são, portanto, os compradores e vendedores margi-

[27] N.T.: Tabelação (tabulation, em inglês) é o ato ou efeito de colocar em tabela, é uma representação sistemática e lógica de dados em linhas e colunas. Em outras palavras, o método de colocar dados organizados em uma forma de tabela. Não confundir com tabelamento, no caso de tabelamento de preços, onde os preços são fixados pelo governo.

nais, enquanto as avaliações das pessoas supramarginais são importantes para determinar *quais* compradores e vendedores estarão na margem. As avaliações dos *compradores e vendedores excluídos* muito além da margem não têm influência direta sobre o preço e se tornarão importantes apenas se uma mudança na demanda de mercado e nas tabelas de oferta os aproximarem do ponto de interseção.

Assim, dado o ponto de interseção, o padrão das curvas de oferta e demanda (representado pelas linhas sólidas e pontilhadas) poderia ser pelo menos qualquer uma das variantes mostradas na Figura 14.

Até este ponto, presumimos, por uma questão de simplicidade e clareza, que cada comprador, bem como cada fornecedor, estava limitado a uma unidade do bem em cujo preço nos concentramos — o cavalo. Agora, podemos remover essa restrição e concluir nossa análise do mundo real da troca, permitindo que ofertadores e demandadores

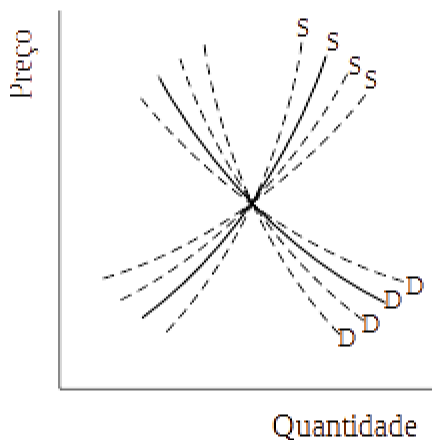


Figura 14. Possíveis Padrões

troquem qualquer número de cavalos que desejarem. Será visto imediatamente que a eliminação de nossa restrição implícita não fez nenhuma mudança substancial na análise. Assim, voltemos ao caso de Johnson, cujo preço de venda mínimo de um cavalo era de 81 barris de peixe. Vamos agora supor que Johnson tenha um estoque de vários cavalos. Ele está disposto a vender um cavalo — o primeiro — por um preço mínimo de 81 barris, já que em sua escala de valor ele coloca o

cavalo entre 81 e 80 barris de peixe. Qual será o preço de venda mínimo de Johnson para se desfazer de seu segundo cavalo? Vimos anteriormente neste capítulo que, de acordo com a lei da utilidade marginal, conforme o estoque de bens de um homem diminui, o valor colocado em cada unidade restante aumenta; inversamente, conforme o estoque de bens de um homem aumenta, a utilidade marginal de cada unidade diminui. Portanto, a utilidade marginal do segundo cavalo (ou, estritamente, de cada cavalo depois que o primeiro cavalo se for), será maior do que a utilidade marginal do primeiro cavalo. Isso será verdadeiro mesmo que cada cavalo seja capaz de realizar o mesmo serviço que todos os outros. Da mesma forma, o valor de partida de um terceiro cavalo será ainda maior. Por outro lado, enquanto a utilidade marginal colocada em cada cavalo desistido aumenta, a utilidade marginal dos peixes adicionais adquiridos em troca diminuirá. O resultado desses dois fatores é inevitavelmente aumentar o preço de venda mínimo para cada cavalo sucessivo que ele vendeu. Portanto, suponha que o preço mínimo de venda para o primeiro cavalo seja 81 barris de peixe. Quando se trata da segunda troca, o valor renunciado do segundo cavalo será maior, e o valor dos mesmos barris em troca diminuirá. Como resultado, o preço de venda mínimo abaixo do qual Johnson não venderá o cavalo aumentará, digamos, para 88. Assim, conforme o estoque do vendedor diminui, seu preço de venda mínimo aumenta. A escala de valor de Johnson pode parecer com a Figura 15.

Com base nessa escala de valor, a tabela de oferta individual do próprio Johnson pode ser construída. Ele ofertará zero cavalos até um preço de 80, um cavalo em um preço entre 81 e 87, dois cavalos com um preço entre 88 e 94, três cavalos em um preço de 95 a 98 e quatro cavalos em um preço de 99 e acima. O mesmo pode ser feito para cada vendedor do mercado. (Quando o vendedor tem apenas um cavalo para vender, a tabela de oferta é construída como antes). É claro que uma tabela de oferta do mercado pode ser construída simplesmente adicionando os suprimentos que serão oferecidos pelos vários vendedores individuais no mercado em qualquer dado preço.

Os fundamentos da análise anterior da oferta do mercado permanecem inalterados. Assim, o efeito de construir a tabela da oferta do mercado, nesse caso, *é o mesmo como se houvesse quatro vendedores*,

cada um fornecendo um cavalo e cada um com preços de venda mínimos de 81, 88, 95 e 99. O fato de ser um único homem que está fornecendo as novas unidades, e não vários homens diferentes, não altera os resultados da análise. O que ele faz é reforçar a regra de que a curva de oferta precisa sempre ser vertical ou inclinada à direita conforme o preço aumenta, i.e., *que a oferta precisa sempre permanecer inalterada ou aumentar com um aumento no preço*. Pois, além de novos ofertadores entrarem no mercado com aumento de preço, o mesmo ofertador vai oferecer mais unidades da mercadoria. Assim, o funcionamento da lei da utilidade marginal serve para reforçar a regra de que a oferta não pode diminuir a preços mais elevados, mas precisa aumentar ou permanecer a mesma.

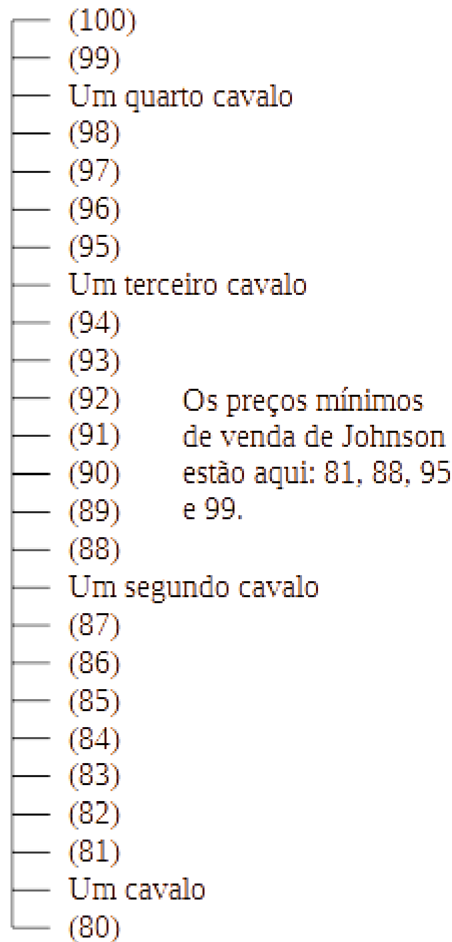


Figura 15. Escala de Valor de Johnson

O exato oposto ocorre no caso da demanda. Suponha que permitamos que os compradores comprem qualquer número desejado de cavalos. Lembramos que o preço de compra máximo de Smith para o primeiro cavalo foi de 100 barris de peixe. Se ele considerar a compra de um segundo cavalo, a utilidade marginal do cavalo adicional será menor que a utilidade do primeiro, e a utilidade marginal da mesma quantidade de peixes da qual ele teria que desistir aumentará. Se a utilidade marginal das compras diminui na medida em que mais são fei-

tas, e a utilidade marginal do bem cedido aumenta, esses fatores resultam em preços máximos de compra mais baixos para cada cavalo sucessivo comprado. Assim, a escala de valor de Smith pode aparecer como na Figura 16.

Essas tabelas de demanda individuais podem ser feitas para cada comprador no mercado e podem ser adicionadas para formar uma curva de demanda resultante para todos os compradores no mercado.

É evidente que, aqui novamente, não há mudança na essência da curva de demanda do mercado. A curva de demanda individual de Smith, com preços de compra máximos conforme acima, é analiticamente equivalente a quatro compradores com preços de compra máximos de 83, 89, 94 e 100, respectivamente. O efeito de permitir que mais de uma unidade seja demandada por cada comprador traz a lei da utilidade marginal para reforçar a regra acima mencionada, de que a curva de demanda é inclinada à direita conforme o preço diminui, i.e., que *a demanda precisa aumentar ou permanecer inalterada conforme o preço diminui*. Pois, somado ao fato de que preços mais baixos trazem compradores anteriormente excluídos, cada indivíduo tenderá a demandar mais conforme o preço cair, uma vez que os preços máximos de compra serão menores com a compra de mais unidades, de acordo com a lei da utilidade marginal.

Vamos agora resumir os fatores que determinam os preços nas trocas interpessoais. Um preço tenderá a ser estabelecido para cada bem no mercado, e esse preço tenderá a ser o preço de equilíbrio, determinado pela interseção das tabelas de oferta e demanda do mercado. Aqueles fazendo as trocas a esse preço serão os compradores e vendedores supramarginais e marginais, enquanto os menos capazes, ou submarginais, serão excluídos da venda, porque suas escalas de valor não lhes permitem fazer uma troca. Seus preços de compra máximos são muito baixos ou seus preços de venda mínimos são muito altos. As tabelas de oferta e demanda do mercado são determinadas pelos preços de venda mínimos e preços de compra máximos de todos os indivíduos no mercado. Os últimos, por sua vez, são determinados pela colocação das unidades a serem compradas e vendidas nas escalas de valor dos indivíduos, sendo essas classificações influenciadas pela lei da utilidade marginal.

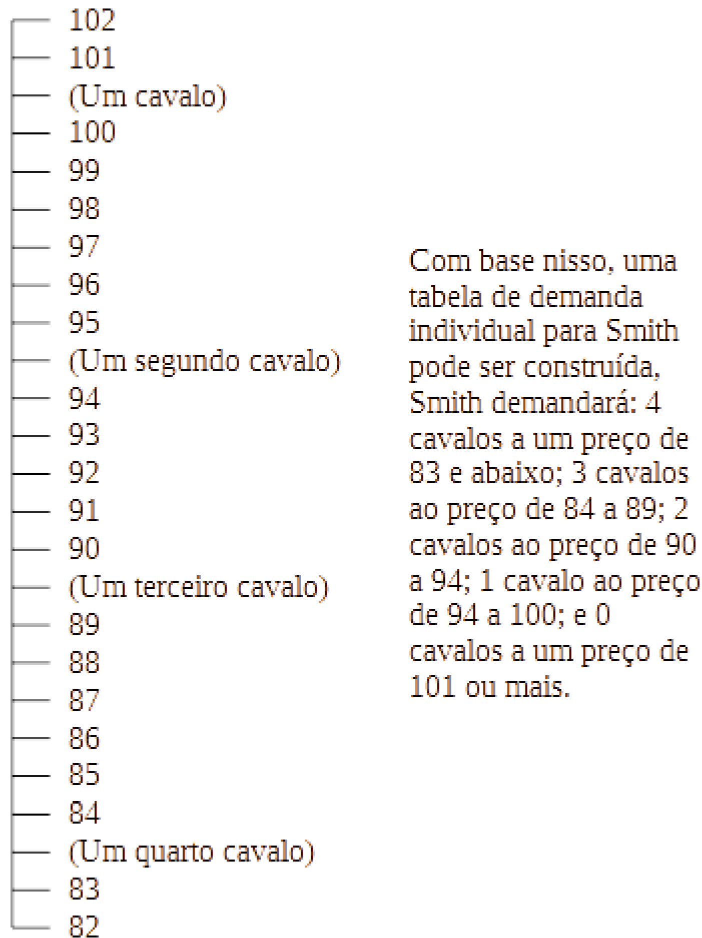


Figura 16. Escala de Valor do Smith

Além da lei da utilidade marginal, há outro fator que influencia as classificações na escala de valor de cada indivíduo. É óbvio que a quantidade que Johnson ofertar a qualquer preço é limitada pelo *estoque* de mercadorias que ele tem disponível. Assim, Johnson pode estar disposto a ofertar um quarto cavalo a um preço de 99, mas se isso exaurir seu estoque disponível de cavalos, nenhum preço mais alto será capaz de gerar uma oferta maior de Johnson. Pelo menos isso é verdade enquanto Johnson não tiver mais estoque disponível para ven-

der. Assim, em qualquer dado tempo, o estoque total dos bens disponíveis colocam um limite máximo na quantidade do bem que pode ser ofertado no mercado. Contrariamente, o estoque total da compra de bens colocará um limite máximo no total do bem de venda que qualquer indivíduo, ou o mercado, pode demandar.

Ao mesmo tempo em que as tabelas de oferta e demanda do mercado estabelecem o preço de equilíbrio, elas *também* estabelecem claramente a *quantidade* de equilíbrio de ambos os bens que serão trocados. Em nosso exemplo anterior, as quantidades de equilíbrio trocadas são cinco cavalos e 5 x 89, ou 445 barris de peixe, para o total do mercado.

6. Elasticidade de Demanda[28]

A tabela de demanda nos diz quantas unidades do bem comprado serão compradas a cada preço hipotético. A partir desta tabela podemos facilmente encontrar o *número total de unidades do bem à venda que serão gastas a cada preço*. Assim, a partir da Tabela 2, descobrimos que a um preço de 95, três cavalos serão exigidos. Se três cavalos forem demandados a um preço de 95 barris de peixe, o número total de unidades do bem à venda que será oferecido em troca será de 3 x 95, ou 285 barris de peixe. Esse, então, é o *dispêndio total* do bem de venda que será oferecido no mercado a esse preço.

O dispêndio total da venda do bem a cada preço hipotético é mostrado na Tabela 3.

A Figura 17 é uma apresentação gráfica da curva de dispêndio total. É evidente que essa é uma derivação lógica da curva de demanda e, portanto, também é uma curva de despesas dos compradores a cada preço hipotético.

Uma característica marcante da curva de dispêndio total é que, em contraste com as outras curvas (como a curva de demanda), ela pode inclinar em qualquer direção conforme o preço aumenta ou diminui. A possibilidade de uma inclinação em qualquer direção decorre da operação dos dois fatores que determinam a posição da curva.

28 Cf. Benham, *Economics*, pp. 60-63.

Tabela 3

	Compradores	
Preço	Demandado	Vendas Totais
80 …	9 cavalos	720 barris de peixe
81 …	9	729
82 …	9	738
83 …	9	747
84 …	8	672
85 …	8	680
86 …	7	602
87 …	6	522
88 …	6	528
89 …	5	445
90 …	4	360
91 …	4	364
92 …	3	276
93 …	3	279
94 …	3	282
95 …	3	285
96 …	2	192
97 …	2	194
98 …	2	196
99 …	1	99
100 …	1	100
101 …	0	0

Despesa = Preço x Quantidade demandada (do bem de compra). Mas sabemos que, conforme o preço diminui, a demanda precisa aumentar ou permanecer a mesma. Portanto, uma diminuição no preço tende a ser contrabalançada por um aumento na quantidade e, como resultado, o dispêndio total do bem à venda pode aumentar ou diminuir conforme o preço muda.

Com dois preços estabelecidos, sejam eles quaisquer que sejam, podemos comparar o gasto total da venda do bem que será gasto pelos compradores. Se o preço mais baixo rende um valor total maior do que o preço mais alto, a curva de dispêndio total é definida como sen-

do *elástica* sobre essa faixa. Se o preço mais baixo gerar uma despesa total menor do que o preço mais alto, então a curva é *inelástica* nesse intervalo. Alternativamente, podemos dizer que o primeiro caso é o de uma *elasticidade maior que a unidade*, o último de uma *elasticidade menor que a unidade*, e o caso em que o dispêndio total é o mesmo para os dois preços é um de *elasticidade unitária*, ou elasticidade igual a um. Uma vez que a precisão numérica no conceito de elasticidade não é importante, podemos simplesmente usar os termos “inelástico”, “elástico” e (para o último caso) “neutro”.

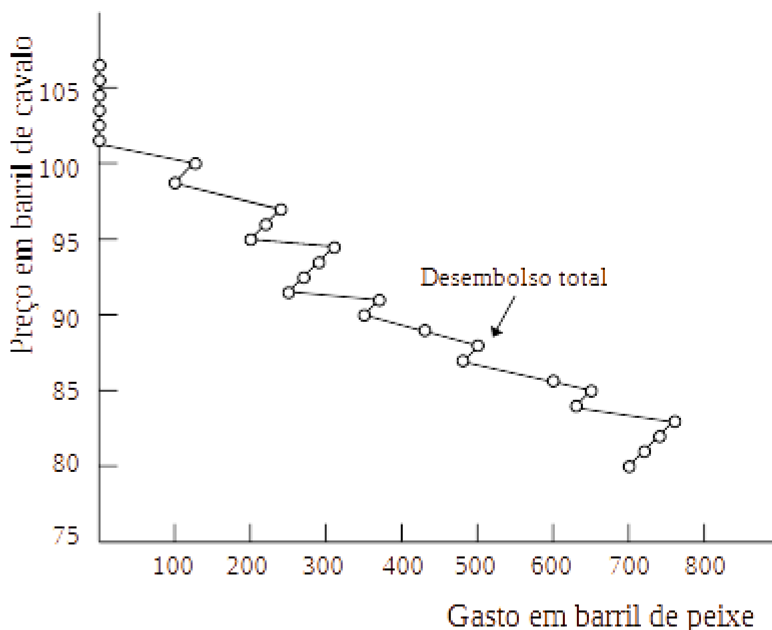


Figura 17. Curva de Dispêndio Total

Alguns exemplos esclarecerão esses conceitos. Assim, suponha que examinemos a tabela de dispêndio total a preços de 96 e 95. Em 96, o dispêndio total é de 192 barris; em 95, são 285 barris. O dispêndio é maior com o preço mais baixo e, portanto, a tabela de dispêndio é *elástica* nesta faixa. Por outro lado, consideremos os preços 95 e 94. Em 94, o dispêndio é 282. Consequentemente, a tabela aqui é *inelásti-*

ca. É evidente que existe um dispositivo geométrico simples para decidir se a curva de demanda é ou não elástica ou inelástica entre dois preços hipotéticos: se a curva de dispêndio está mais para a direita com o preço mais baixo, a curva de demanda é elástica; se mais para a esquerda, a última é inelástica.

Não há razão para que o conceito de elasticidade precisa ser confinado a dois preços próximos um do outro. Quaisquer dois preços na tabela podem ser comparados. É evidente que um exame de toda a curva de despesas demonstra que a curva de demanda anterior é basicamente elástica. É elástico em quase toda a sua extensão, com exceção de algumas pequenas lacunas. Se compararmos quaisquer dois preços bastante espaçados, é evidente que o gasto é menor com o preço mais alto. Se o preço for alto o suficiente, a demanda por qualquer bem cairá para zero e, portanto, o gasto cairá para zero.

De particular interesse é a elasticidade da curva de demanda ao preço de equilíbrio. Subindo um degrau para o preço de 90, a curva é claramente elástica — o gasto total é menor com o preço mais alto. Descendo um degrau para 88, a curva também é elástica. Esta curva de demanda particular é elástica na vizinhança do preço de equilíbrio. Outras curvas de demanda, é claro, poderiam ser inelásticas em seu preço de equilíbrio.

Contrariamente do que se possa pensar a princípio, o conceito de "elasticidade da oferta" não é significativo, assim como a "elasticidade da demanda". Se multiplicarmos a quantidade ofertada a cada preço pelo preço, obtemos o número de barris de peixe (o bem à venda) que os vendedores irão demandar em troca. Será fácil perceber, entretanto, que essa quantidade *sempre aumenta* conforme o preço aumenta e *vice-versa*. Em 82 é 82, em 84 é 168, em 88 é 352, etc. A razão é que seu outro determinante, a quantidade ofertada, muda na *mesma* direção que o preço, e não na direção inversa como a quantidade demandada. Como resultado, a oferta é sempre "elástica", e o conceito é desinteressante.[29]

[29] A atenção de alguns escritores para a elasticidade da oferta deriva de uma abordagem errada de toda a análise da utilidade, oferta e demanda. Eles assumem que é possível tratar a ação humana em termos de diferenças "infinitamente pequenas" e, portanto, aplicar os conceitos matematicamente elegantes do cálculo etc., aos problemas econômicos. Tal tratamento é falacioso e enganoso, po-

7. Especulação e Tabelas da Oferta e da Demanda

Vimos que o preço de mercado é, em última análise, determinado pela interseção das tabelas de oferta e demanda. Agora é para considerar ainda mais os determinantes dessas tabelas particulares. Podemos estabelecer qualquer outra conclusão a respeito das causas da forma e posição das próprias tabelas de oferta e demanda?

Lembramos que, a qualquer preço, a quantidade de um bem que um indivíduo vai comprar ou vender é determinada pela posição do bem de venda e do bem de compra em sua escala de valor. Ele vai demandar um bem se a utilidade marginal de adicionar uma unidade do bem de compra for maior do que a utilidade marginal do bem de venda do qual ele precisa desistir. Por outro lado, outro indivíduo será um vendedor se suas avaliações das unidades estiverem em ordem reversa. Vimos que, nesta base, e reforçada pela lei de utilidade marginal, a curva de demanda do mercado nunca diminuirá quando o preço baixar, e a curva de oferta nunca aumentará quando o preço diminuir.

Analisemos melhor as escalas de valor dos compradores e vendedores. Vimos acima que as duas fontes de valor que um bem pode ter são o valor de uso direto e o valor de troca, e que o valor mais alto é o determinante para o agente. Um indivíduo, portanto, pode demandar um cavalo em troca por uma de duas razões: seu valor de uso direto para ele ou o valor que ele acredita ser capaz de obter em troca. Se o

rém, uma vez que a ação humana precisa tratar todos os assuntos apenas em termos de passos discretos. Se, por exemplo, a utilidade de *X* é tão pouco menor que a utilidade de *Y* que pode ser considerada idêntica ou negligentemente diferente, então a ação humana os tratará como tal, *i.e.*, como o mesmo bem. Por ser conceitualmente impossível medir a utilidade, mesmo o desenho de curvas de utilidade contínua é pernicioso. Nas tabelas de oferta e demanda, não é prejudicial desenhar curvas contínuas por uma questão de clareza, mas os conceitos matemáticos de continuidade e de cálculo não são aplicáveis. Como resultado, o conceito aparentemente preciso de "elasticidade em um ponto" (aumento percentual da demanda dividido por uma diminuição percentual "insignificante" no preço) está completamente fora de ordem. É essa substituição equivocada da elegância matemática pelas realidades da ação humana que confere uma aparente importância ao conceito de "elasticidade da oferta", comparável ao conceito de elasticidade da demanda.

primeiro, então ele será um consumidor dos serviços do cavalo; se o segundo, então ele compra a fim de fazer uma troca mais vantajosa no futuro. Assim, suponha, no exemplo anterior, que o preço de mercado existente não atingiu o equilíbrio — que agora está a 85 barris por cavalo. Muitos demandadores podem perceber que esse preço está abaixo do equilíbrio e que, portanto, podem obter um lucro de arbitragem comprando a 85 e revendendo por um preço final superior.

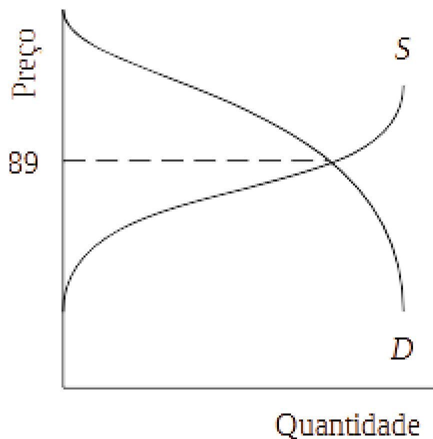


Figura 18. Curva de Demanda Simplificada

Estamos agora em condições de refinar a análise da seção anterior, que não sondou a questão sobre se as vendas ocorreram ou não antes de o preço de equilíbrio ter sido alcançado. Presumimos agora explicitamente que o tabela de demanda mostrado na Tabela 2 se referia à demanda para uso direto pelos consumidores. Suavizando as etapas da curva de demanda representada na Figura 13, podemos, para fins de simplicidade e exposição, retratá-la como na Figura 18. Essa, podemos dizer, é a curva de demanda para uso direto. Para esta curva de demanda, então, a abordagem de equilíbrio se dá através de compras *reais* aos vários preços, e então a escassez ou os excedentes revelam a superlicitação ou sublicitação, até que o preço de equilíbrio seja finalmente alcançado. Na medida em que os compradores preveem o preço de equilíbrio final, no entanto, não comprarão a um preço mais alto (mesmo que o tivessem feito se *esse* fosse o preço final), mas espera-

rão que o preço caia. Da mesma forma, se o preço estiver abaixo do preço de equilíbrio, na medida em que os compradores preveem o preço final, eles tenderão a comprar parte do bem (*e.g.*, cavalos), a fim de revender com lucro pelo preço final. Assim, se o valor de troca entrar em cena, e um bom número de compradores agir sobre suas previsões, a curva da demanda pode mudar, como mostra a Figura 19. A antiga curva de demanda, baseada apenas na demanda para uso, é *DD*, e a nova curva de demanda, incluindo previsão antecipada do preço de equilíbrio, é *D'D'*. É claro que tais antecipações tornam a curva de demanda muito mais *elástica*, uma vez que mais será comprado a um preço mais baixo e menos a um preço mais alto.

Assim, a introdução do valor de troca pode restringir a demanda acima do preço de equilíbrio previsto e aumentá-la abaixo desse preço, embora a demanda final — consumir — ao preço de equilíbrio permaneça a mesma.

Agora, vamos considerar a situação do vendedor da mercadoria. A curva da oferta na Figura 13 trata a quantidade ofertada a qualquer preço sem considerar um possível preço de equilíbrio. Portanto, podemos dizer que, com tal curva de oferta, as vendas serão feitas a caminho do preço de equilíbrio, e as faltas ou excedentes finalmente revelarão o caminho para o preço final. Por outro lado, suponha que muitos vendedores antecipam o preço de equilíbrio final. Claramente, eles se recusarão a fazer vendas a um preço mais baixo, mesmo que o tivessem feito se *esse* fosse o preço final. Por outro lado, eles venderão mais acima do preço de equilíbrio, uma vez que poderão fazer um lucro de arbitragem vendendo seus cavalos acima do preço de equilíbrio e comprando-os de volta ao preço de equilíbrio. Assim, a curva de oferta, com tais antecipações, pode mudar como mostrado na Figura 20. A curva da oferta muda, como um resultado da antecipação do preço de equilíbrio, de *SS* para *S' S'*.

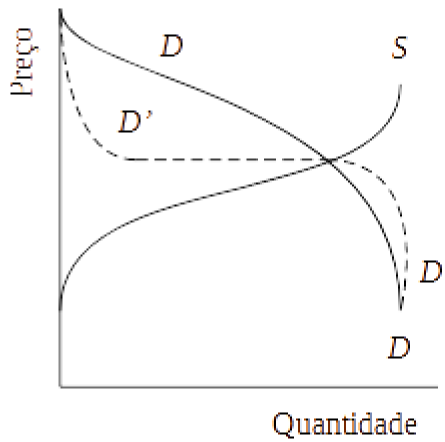


Figura 19. Curva de Demanda modificada pela especulação

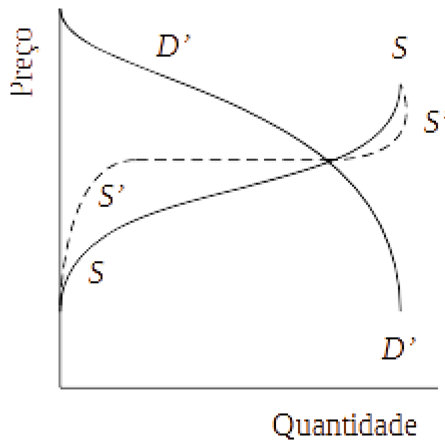


Figura 20. Curva de Oferta modificada pela especulação

Suponhamos o evento altamente improvável de que *todos* os demandantes e ofertantes sejam capazes de prever *exatamente* o preço final, de equilíbrio. Qual seria o padrão de curvas de oferta e demanda no mercado em um caso tão extremo? Seria o seguinte: a um preço acima do equilíbrio (digamos 89) ninguém demandaria o bem, e os ofertantes ofertariam todo o seu estoque. A um preço abaixo do equilíbrio, ninguém ofertaria o bem, e todos demandariam o máximo que pudessem comprar, como mostra a Figura 21. Tais previsões, unani-

mememente corretas, não são passíveis de ocorrer na ação humana, mas esse caso aponta para o fato de que quanto mais esse elemento antecipatório, ou *especulativo*, entra na oferta e demanda, mais rapidamente o preço de mercado tenderá para o equilíbrio. Obviamente, quanto mais os agentes anteciparem o preço final, quanto mais distantes estarão a oferta e a demanda em qualquer preço diferindo do equilíbrio, mais drástica será a escassez e os excedentes, e mais rapidamente será estabelecido o preço final.

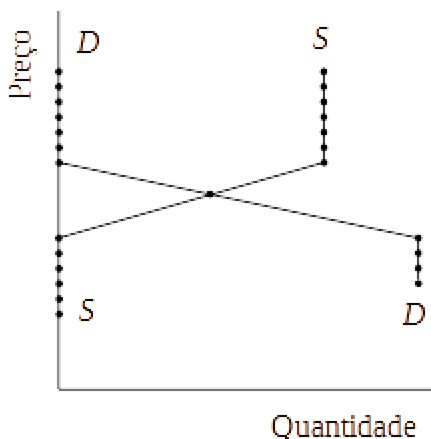


Figura 21. Previsões de Preço Final Unanimosamente Correto

Até agora assumimos que essa oferta e demanda *especulativa*, essa antecipação do preço de equilíbrio, tem sido correta, e vimos que essas antecipações corretas aceleraram o estabelecimento do equilíbrio. Suponha, entretanto, que a maioria dessas expectativas estejam errôneas. Suponha, por exemplo, que os demandantes tendem a supor que o preço de equilíbrio será mais baixo do que realmente é. Isso altera o preço de equilíbrio ou obstrui a passagem para esse preço? Suponha que as tabelas de demanda e oferta são as mostradas na Figura 22. Suponha que a curva básica de demanda é *DD*, mas que os demandantes antecipam preços de equilíbrio mais baixos, mudando e baixando assim a curva de demanda para *D'D'*. Com a curva de oferta dada na *SS*, isso significa que a interseção das tabelas de oferta e demanda

será em *Y* em vez de *X*, digamos em 85 em vez de 89. É claro, entretanto, que esse será apenas um ponto de descanso provisório para o preço. Assim que o preço se estabelece em 85, os demandantes veem que a escassez se desenvolve nesse preço, que eles gostariam de comprar mais do que está disponível, e superlicitação dos demandantes aumenta o preço novamente até o preço de equilíbrio genuíno.

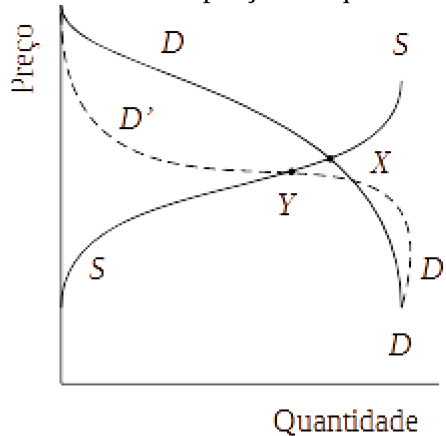


Figura 22. Curva de Exigência Modificado por Antecipação Errônea

O mesmo processo de revelação do erro ocorre no caso de erros de antecipação pelos ofertantes, e assim as forças do mercado tendem inexoravelmente para o estabelecimento de um genuíno preço de equilíbrio, sem distorções por erros especulativos, que tendem a se revelar e serem eliminados. Assim que os ofertantes ou demandantes constatam que o preço que seus erros especulativos estabeleceram não é realmente um equilíbrio e que a escassez e/ou os excedentes se desenvolvem, suas ações tendem mais uma vez a estabelecer a posição de equilíbrio.

As ações tanto de compradores quanto de vendedores no mercado podem estar relacionadas aos conceitos de receita psíquica, lucro e custo. Lembramos que o objetivo de cada agente é a maior posição de receita psíquica e, portanto, a obtenção de um ganho psíquico em comparação com sua próxima melhor alternativa — seu custo. Se um indivíduo *compra* ou não depende de ser ou não sua melhor alternativa com seus dados recursos — nesse caso, seu peixe. Sua receita espe-

rada em qualquer ação será equilibrada com seu custo esperado — sua próxima melhor alternativa. Nesse caso, a receita será *(a)* a satisfação dos fins do uso direto do cavalo ou *(b)* a revenda esperada do cavalo a um preço mais alto — qualquer que tiver a maior utilidade para ele. Seu custo será ou *(a)* a utilidade marginal do peixe cedido em uso direto ou *(b)* (possivelmente) o valor de troca do peixe por algum outro bem ou *(c)* a esperada compra futura do cavalo a um preço mais baixo — qualquer que tiver a maior utilidade. Ele comprará o cavalo se a receita esperada for maior; ele não comprará se o custo esperado for maior. A receita esperada é a utilidade marginal do cavalo adicionado para o comprador; o custo esperado é a utilidade marginal do peixe desistido. Para a receita ou custo, o maior valor em uso direto ou em troca será escolhido como a utilidade marginal do bem.

Consideremos agora o vendedor. O vendedor, assim como o comprador, tenta maximizar sua receita psíquica tentando obter uma receita maior que seu gasto psíquico — a utilidade da próxima melhor alternativa ele terá de renunciar ao tomar ação. O vendedor irá pesar a utilidade marginal do bem de venda adicionado (nesse caso, o peixe) à utilidade marginal do bem renunciado (o cavalo), ao decidir se faz ou não a venda em qualquer preço em particular.

A receita psíquica para o vendedor será a maior das utilidades provenientes de uma das seguintes fontes: (a) o valor em uso direto da mercadoria (o peixe) ou (b) o valor especulativo da troca do peixe pelo cavalo a um preço mais baixo no futuro. O custo da ação do vendedor será a maior utilidade renunciada entre as seguintes alternativas: (a) o valor em uso direto do cavalo desistido ou (b) o valor especulativo da venda a um preço mais alto no futuro ou (c) o valor de troca da aquisição de algum outro bem pelo cavalo. Ele venderá o cavalo se a receita esperada for maior; ele não conseguirá vender se o custo esperado for maior. Assim, vemos que as situações dos vendedores e dos compradores são comparáveis. Ambos agem ou não agem de acordo com sua estimativa da alternativa que lhes produzirá uma maior utilidade para ele. É a posição das utilidades nos dois conjuntos de escalas de valor — dos compradores e vendedores individuais — que determina o preço de mercado e o valor que será trocado a esse preço. Em outras palavras, é, para todo bem, *utilidade* e somente a utilidade que de-

termina o preço e a quantidade trocada. Utilidade e somente a utilidade determina a natureza das tabelas de oferta e demanda.

Portanto, é claramente falacioso acreditar, como tem sido a suposição popular, que utilidade e "custos" são igualmente e independentemente potentes na determinação do preço. O "custo" é simplesmente a utilidade da próxima melhor alternativa que precisa ser renunciada em qualquer ação, e é, portanto, parte e parcela da utilidade na escala de valor do indivíduo. Esse custo é, é claro, sempre uma consideração *presente* de um evento *futuro*, mesmo que este "futuro" seja muito próximo. Assim, a utilidade renunciada ao fazer a compra pode ser o consumo direto de peixe que o agente pode ter se engajado dentro de poucas horas. Ou pode ser a possibilidade de trocar por uma vaca, cuja utilidade seria desfrutada durante um longo período. É evidente, como tem sido indicado no capítulo anterior, que a atual consideração da receita e do custo em qualquer ação é baseado no valor presente das receitas e custos futuros esperados. A questão é que tanto as utilidades derivadas quanto as utilidades renunciadas, em qualquer ação, se referem a algum ponto no futuro, mesmo se é um muito próximo, e que os *custos passados* não têm nenhum papel na ação humana e, portanto, na determinação do preço. A importância dessa verdade fundamental será esclarecida em capítulos posteriores.

8. O Estoque, e a Demanda Total para Manter

Há outra forma de tratar as tabelas de oferta e demanda, que, para alguns problemas de análise, é mais útil do que as tabelas apresentadas acima. Em qualquer ponto do mercado, os ofertantes estão engajados em ofertar uma parte de seus estoques de bens e reter sua oferta do remanecente. Assim, a um preço de 86, os ofertantes ofertam três cavalos no mercado e retêm os outros cinco em seu estoque. Essa retenção é causada por um dos fatores mencionados acima como possíveis custos da troca: ou o uso direto do bem (digamos o cavalo) tem maior utilidade do que o recebimento do peixe em uso direto; ou então o cavalo poderia ser trocado por algum outro bem; ou, finalmente, o vendedor espera que o preço final seja mais alto, para que ele possa adiar a venda de forma lucrativa. A quantia que os vendedores reterão no merca-

do é chamada de *demanda de reserva*. Esta não é, como a demanda estudada acima, uma demanda por um bem *em troca*; essa é uma demanda para *manter estoque*. Assim, o conceito de "demanda para manter um estoque de bens" incluirá sempre ambos os fatores de demanda; incluirá a demanda do bem em troca por não-proprietários *mais* a demanda para manter o estoque por parte dos possuídores. A demanda pelo bem em troca também é uma demanda para manter, pois, independentemente do que o comprador pretende fazer com o bem no futuro, ele precisa manter o bem desde o momento em que ele entra em sua propriedade e posse por meio de troca. Chegamos, portanto, ao conceito de uma "demanda total para manter" um bem, diferente do conceito anterior de troca-demanda, apesar de incluir o último, além da demanda de reserva pelos vendedores.

Se soubermos o estoque total do bem existente (aqui, oito cavalos), podemos, inspecionando as tabelas de oferta e demanda, chegar a uma "demanda total para manter" — *ou uma tabela de demanda total* para o mercado. Por exemplo, a um preço de 82, nove cavalos são demandados pelos compradores, em troca, e 8 – 1 = 7 cavalos são retidos pelos vendedores, *i.e.*, demandados a serem mantidos pelos vendedores. Portanto, a demanda total para manter cavalos no mercado é de 9 + 7 = 16 cavalos. Por outro lado, ao preço de 97, nenhum cavalo é retido pelos vendedores, cuja demanda de reserva é, portanto, zero, enquanto a demanda pelos compradores é de dois. A demanda total para manter a esse preço é de 0 + 2 = 2 cavalos.

A Tabela 4 mostra a demanda total para manter derivada da tabela de oferta e demanda na Tabela 2, juntamente com o estoque total, que é, por enquanto, considerado como fixo. A Figura 23 representa a demanda total para manter, e o estoque.

É evidente que a natureza, de inclinação à direita, da curva de demanda total é ainda mais acentuada do que a da curva de demanda. Pois a tabela de demanda aumenta ou permanece a mesma quando o preço cai, enquanto a tabela de demanda de reserva dos vendedores também tende a aumentar conforme o preço cai. A tabela de demanda de reserva total é o resultado da soma das duas tabelas. Claramente, a demanda de reserva dos vendedores aumenta conforme o preço decresce pelo mesmo motivo que decresce a curva de demanda

Tabela 4

Preço	Demanda Total para Manter	Estoque Total	Preço	Demanda Total para Manter	Estoque Total
80	17 cavalos	8 cavalos	91	6 cavalos	8 cavalos
81	16	8	92	4	8
82	16	8	93	4	8
83	15	8	94	4	8
84	14	8	95	4	8
85	13	8	96	2	8
86	12	8	97	2	8
87	11	8	98	2	8
88	10	8	99	1	8
89	8	8	100	1	8
90	6	8	101	0	8

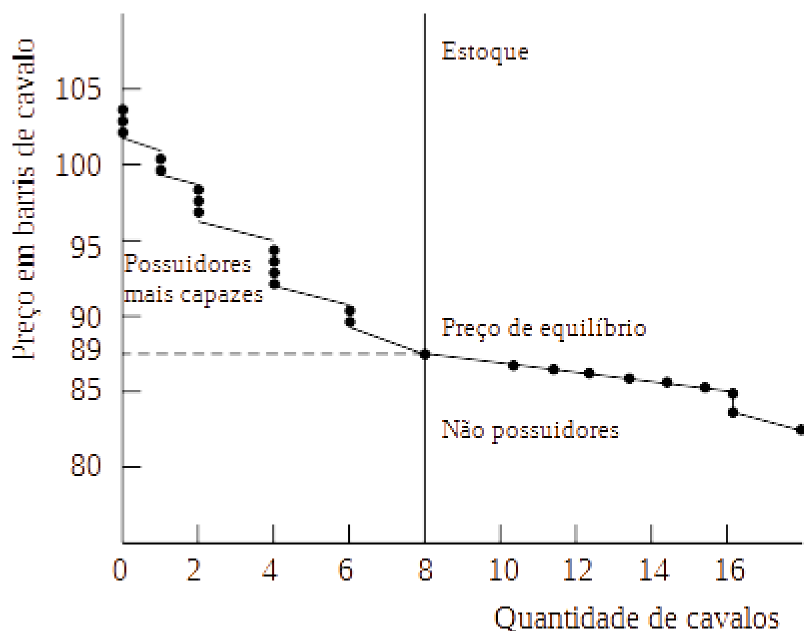


Figura 23. Estoque e Demanda Total a Manter

dos compradores. Com um preço mais baixo, o valor do bem de compra em uso direto ou em outras e futuras trocas aumenta relativamente, e, portanto, o vendedor tende a reter mais o bem do processo de troca. Em outras palavras, a curva de demanda de reserva é o anverso da curva de oferta.

Outro ponto de interesse é que, ao preço de equilíbrio de 89, a demanda total para manter é oito, igual ao total do estoque existente. Assim, o preço de equilíbrio não apenas iguala a oferta e a demanda no mercado; *ele também iguala o estoque de um bem a ser mantido com o desejo das pessoas de mantê-lo, incluindo compradores e vendedores*. O estoque total está incluído no diagrama anterior com um número fixo, de oito.

É claro que o mercado tende sempre a fixar o preço d ve um bem de modo a igualar o estoque à demanda total para manter o estoque. Suponha que o preço de um bem seja superior a esse preço de equilíbrio. Digamos que o preço seja 92, o qual o estoque é oito e a demanda total para manter é quatro. Isto significa que existem quatro cavalos que seus proprietários não querem possuir. É claro que *alguém* precisa possuir este estoque, já que todos os bens precisam ser propriedade; caso contrário, não seriam objetos de ação humana. Como todo o estoque precisa ser sempre possuído por alguém, o fato de que o estoque é maior que a demanda total significa que há um desequilíbrio na economia, que alguns dos detentores estão insatisfeitos com a posse do estoque. Eles tendem a baixar o preço para vender o estoque, e o preço cai até que finalmente o estoque esteja equiparado à demanda para manter. Inversamente, suponha que o preço esteja abaixo do equilíbrio, digamos que em 85, onde são exigidos 13 cavalos em comparação a um estoque de oito. Os lances dos ávidos não-possessores para o escasso estoque empurram o preço para cima até que ele atinja o equilíbrio.

Nos casos em que os indivíduos antecipam corretamente o preço de equilíbrio, o elemento especulativo tenderá a tornar a curva de demanda total ainda mais “elástica” e mais plana. A um preço superior ao equilíbrio, poucos quererão manter o estoque — os compradores exigirão muito pouco, e os vendedores estarão ansiosos para dispor do bem. Por outro lado, a um preço menor, a demanda para manter será muito maior do que o estoque; os compradores exigirão muito, e os

vendedores estarão relutantes em vender seu estoque. As discrepâncias entre a demanda total e o estoque serão muito maiores, e a sublicitação e a superlicitação trarão mais rapidamente o preço de equilíbrio.

Vimos acima que, ao preço de equilíbrio, os compradores mais capazes (ou "mais urgentes") fizeram as trocas com os vendedores mais capazes. Aqui vemos que o resultado do processo de troca é que os estoques finalmente vão para as mãos dos *detentores mais capazes*. Lembramos que na venda dos oito cavalos, os compradores mais capazes, X1-X5, adquiriram o bem dos vendedores mais capazes, Z1-Z5. Na conclusão da troca, então, os detentores são X1-X5, e os vendedores excluídos Z6-Z8. São esses indivíduos que terminam possuindo os oito cavalos, e esses são os detentores mais capazes. A um preço de 89 barris de peixe por cavalo, esses foram os que preferiram o cavalo em suas escalas de valor a 89 barris de peixe, e agiram com base nesta preferência. Para cinco dos indivíduos, isso significava trocar seu peixe por um cavalo; para três, significava recusar de se desfazer de seus cavalos pelo peixe. Os outros nove indivíduos no mercado eram os menos capazes detentores, e terminaram possuindo o peixe em vez do cavalo (mesmo que tivessem começado possuindo cavalos). Esses foram os que classificaram 89 barris de peixe acima de um cavalo na escala de valor deles. Cinco deles eram proprietários originais de cavalos que os trocaram por peixe; quatro simplesmente retiveram o peixe sem comprar um cavalo.

A análise da demanda-estoque total é um companheiro útil para a análise da oferta e da demanda. Cada uma tem vantagens para uso em esferas diferentes. Um defeito relativo da análise da demanda-estoque total é que ela não revela as diferenças entre os compradores e os vendedores. Ao considerar a demanda total, ela se abstrai de trocas atuais e, portanto, não determina, ao contrário das curvas de oferta e demanda, a quantidade de trocas. Ela revela apenas o preço de equilíbrio, sem demonstrar a quantidade de equilíbrio trocada. No entanto, concentra-se mais acentuadamente na verdade fundamental de que o preço é determinado unicamente pela *utilidade*. A curva da oferta é redutível a uma *curva de* demanda de *reserva* e a uma *quantidade de estoque físico*. A análise da demanda-estoque, portanto, mostra que a curva de oferta não se baseia em algum tipo de "custo" que seja independen-

te da utilidade em escalas de valor individuais. Vemos que os determinantes fundamentais do preço são as escalas de valor de todos os indivíduos (compradores e vendedores) no mercado e que o estoque físico simplesmente assume seu lugar nessas escalas.[30]

É claro, nesses casos de troca direta de bens úteis, que mesmo que a utilidade dos bens para compradores ou vendedores é no presente determinada por seu valor de troca subjetivo para o indivíduo, a única fonte *final* de utilidade de cada bem é seu valor de uso direto. Se a maior utilidade de um cavalo para seu possuidor é o peixe ou a vaca que ele pode adquirir em troca, e o maior valor deste último para seus possuidores é o cavalo que pode ser obtido em troca etc., o determinante final da utilidade de cada bem é seu valor de uso direto para seu consumidor individual.

9. Mercados Contínuos e Mudanças nos Preços

Como, então, podemos resumir a análise de nosso hipotético mercado de cavalos e peixes? Começamos com um estoque de oito cavalos existentes (e um certo estoque de peixes também), e uma situação em que as posições relativas de cavalos e peixes em diferentes escalas de valor de pessoas foram tais que estabelecemos condições para a troca dos dois bens. Dos possuidores originais, os “vendedores mais capazes” venderam seu estoque de cavalos, enquanto entre os não-possuidores originais, os “compradores mais capazes” compraram unidades do estoque com seus peixes. O preço final de sua venda foi o preço de equilíbrio determinado em última instância por suas diversas escalas de valor, o que também determinou a quantidade de trocas que se realizaram a esse preço. O resultado líquido foi um deslocamento do estoque de cada bem para as mãos de seus detentores mais capazes, de acordo com a classificação relativa do bem em suas escalas de valor. As trocas já foram concluídas, os possuidores relativamente mais

30 Sobre a análise da demanda de estoque total, veja Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers* (Londres: Routledge e Kegan Paul, 1933), I, 213-38; II, 493-526, e 784-88. Veja também Boulding, *Economic Analysis*, pp. 51-80.

capazes têm o estoque, *e o mercado para esse bem chegou ao fechamento*.

Com a chegada ao equilíbrio, as trocas deslocaram as mercadorias para os detentores mais capazes, e não há mais motivos para trocas. O mercado terminou, e não há mais um "preço de mercado dominante" ativo para qualquer um dos bens porque não há mais nenhum motivo para troca. No entanto, em nossa experiência, os mercados para quase todas as mercadorias estão sendo continuamente renovados.

O mercado só pode ser renovado novamente se houver uma mudança na posição relativa dos dois bens em consideração nas escalas de valor de pelo menos dois indivíduos, um deles possuidor de um bem e o outro possuidor do segundo bem. As trocas serão então realizadas em uma quantidade e a um preço final determinado pela interseção da *nova* combinação das tabelas de oferta e demanda. Isso pode estabelecer uma quantidade diferente de trocas ao preço de equilíbrio antigo ou a um novo preço, dependendo de seu conteúdo específico. Ou pode acontecer que a nova combinação das tabelas — no novo período — seja idêntico ao antigo e, portanto, estabeleça a mesma quantidade de trocas e o mesmo preço que no mercado antigo.

O mercado está sempre tendendo rapidamente para sua posição de equilíbrio, e quanto mais amplo for o mercado, e melhor for a comunicação entre seus participantes, mais rapidamente esta posição será estabelecida para qualquer conjunto de tabelas. Além disso, um crescimento da especulação especializada tenderá a melhorar as previsões do ponto de equilíbrio e a acelerar a chegada ao equilíbrio. Entretanto, nos casos em que o mercado não chega ao equilíbrio antes que as próprias tabelas de oferta ou demanda mudem, o mercado não atinge o ponto de equilíbrio. Ele se torna *contínuo*, avançando em direção a uma nova posição de equilíbrio antes que a antiga tenha sido alcançada.[31]

[31] Essa situação não é provável que surja no caso dos *equilíbrios de mercado* descritos acima. Geralmente, um mercado tende a "compensar-se" rapidamente estabelecendo seu preço de equilíbrio, após o qual um certo número de trocas ocorre, levando ao que foi chamado de *estado simples de repouso* — a condição após as várias trocas terem ocorrido. Esses preços de mercado de equilíbrio, no entanto (como será visto em capítulos posteriores), por sua vez, tendem a avançar em direção a certos equilíbrios de longo prazo, de acordo com a tabela de demanda e o efeito sobre o tamanho do estoque produzido. A curva de oferta en-

Os tipos de mudanças introduzidas por uma mudança nas tabelas da oferta e/ou da demanda podem ser representados pelos diagramas da Figura 24.

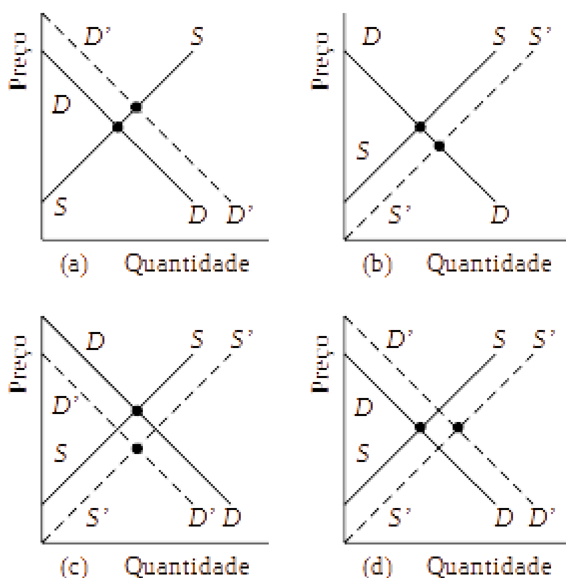


Figura 24. Mudanças nas Tabelas de Oferta e Demanda

Esses quatro diagramas retratam oito tipos de situações que podem se desenvolver a partir de mudanças nas tabelas de oferta e de demanda. Deve-se observar que estes diagramas podem se aplicar *tanto* a um mercado que já alcançou o equilíbrio e que é *renovado* em alguma data posterior *ou* a um mercado contínuo que experiencia uma mudança nas condições de oferta e/ou demanda antes de alcançar o antigo ponto de equilíbrio. Linhas sólidas retratam as tabelas antigas, enquanto linhas pontilhadas retratam as novas.

volvida nesse *estado final de repouso* envolve as decisões finais na produção de uma mercadoria e difere da curva de oferta do mercado. Nos movimentos em direção a esse "estado final", as condições, tais como a curva de demanda, sempre mudam no ínterim, estabelecendo assim um novo estado final como meta dos preços de mercado. O estado final nunca é alcançado. Veja Mises, *Human Action*, pp. 245 ff.

Em todos esses diagramas são assumidas linhas retas puramente por conveniência, uma vez que as linhas podem ser de qualquer forma, desde que as restrições acima mencionadas sobre a inclinação das tabelas sejam atendidas (tabelas de demanda com declive para a direita etc.).

No diagrama (a), a *tabela de demanda* dos indivíduos no mercado *aumenta*. A cada preço hipotético, as pessoas desejarão acrescentar mais do que antes bens a seus estoques — e não importa se esses indivíduos já possuem ou não algumas unidades do bem. A tabela de oferta permanece a mesma. *Como resultado, o novo preço de equilíbrio é superior ao antigo, e a quantidade de trocas feitas na nova posição de equilíbrio é maior do que na posição antiga.*

No diagrama (b), a *tabela de oferta* aumenta, enquanto a tabela de demanda permanece a mesma. A cada preço hipotético, as pessoas desejarão dispor de mais de seu estoque. O resultado é que o novo preço de equilíbrio é *menor* que o antigo, e o equilíbrio da *quantidade trocada é maior*.

Os diagramas (a) e (b) também retratam o que ocorrerá quando a curva de demanda diminuir e a curva de oferta diminuir, a outra tabela permanecendo a mesma. Tudo o que precisamos fazer é pensar nas linhas pontilhadas como as tabelas antigas, e as linhas sólidas como as novas. No diagrama (a) vemos que uma *diminuição na tabela de demanda* leva a uma queda nos preços e a uma queda na quantidade trocada. No diagrama (b), vemos que uma *diminuição na tabela de oferta* leva a um aumento nos preços e a uma queda na quantidade trocada.

Para os diagramas (c) e (d), a restrição de que uma tabela precisa permanecer a mesma enquanto a outra muda, é removida. No diagrama (c), a curva de demanda decresce e a curva de oferta aumenta. Isto certamente levará a uma *queda no preço de equilíbrio*, embora o que acontecerá com a quantidade trocada dependa da proporção relativa de mudança nas duas tabelas, e, portanto, esse resultado não pode ser previsto do fato de um aumento na tabela da oferta e uma diminuição na tabela da demanda. Por outro lado, uma diminuição na tabela da oferta mais um aumento na tabela da demanda levará definitivamente a um *aumento no preço de equilíbrio*.

O diagrama (d) revela que um *aumento* nas tabelas de demanda e de oferta levará definitivamente a um *aumento na quantidade trocada*, embora se o preço cair ou não dependa da proporção relativa da mudança. Além disso, uma diminuição nas tabelas de oferta e de demanda levará a uma *diminuição na quantidade trocada*. No diagrama (c), o que acontece com a quantidade, e no diagrama (d) o que acontece com o preço, depende da forma específica e da mudança das curvas em questão.

As conclusões desses diagramas podem ser resumidas na Tabela 5.

Tabela 5

Se			…Então		
Tabelas de Demanda	&	Tabela de Oferta	Preço de Equilíbrio		Quantidade Demanda
aumenta	…	mantém	aumenta	…	aumenta
diminui	…	mantém	diminui	…	diminui
mantém	…	aumenta	diminui	…	aumenta
mantém	…	diminui	aumenta	…	diminui
diminui	…	aumenta	diminui	…	…
aumenta	…	diminui	aumenta	…	…
aumenta	…	aumenta	…	…	aumenta
diminui	…	diminui	…	…	diminui

Se esses são os efeitos das mudanças nas tabelas de demanda e de oferta de um período para outro, o próximo problema é explicar as causas dessas mudanças em si. Uma mudança na tabela de demanda se deve puramente a uma mudança nas escalas de utilidade relativa das duas mercadorias (o bem de compra e o bem de venda) nas escalas de valor dos compradores individuais no mercado. Um aumento na tabela de demanda, por exemplo, significa um aumento geral do bem de compra na escala de valores dos compradores. Isso pode ser devido a *(a)* um aumento no valor de uso direto do bem; *(b)* oportunidades mais

precárias para trocar a mercadoria por algum outro bem — como resultado, digamos, de um preço mais alto de vacas em termos de peixe; ou *(c)* um declínio na espera especulativa para que o preço do bem caia ainda mais. O último caso foi discutido em detalhes e demonstrou ser autocorretivo, impelindo o mercado mais rapidamente para o verdadeiro equilíbrio. Podemos, portanto, omitir esse caso agora e concluir que um aumento na tabela de demanda se dá ou a um aumento no valor de uso direto do bem ou a um preço mais alto de outros bens de compras potenciais em termos do bem de venda que os compradores oferecem em troca. Uma diminuição nas tabelas de demanda se dá precisamente aos casos inversos — uma queda no valor em uso direto ou maiores oportunidades de adquirir outros bens de compra por este bem de venda. Este último significaria um maior valor de troca — de peixe, por exemplo — em outros campos de troca. As mudanças nas oportunidades para outros tipos de troca podem ser resultado de preços mais altos ou mais baixos para os outros bens de compra, ou podem ser o resultado do fato de que novos tipos de mercadorias estão sendo oferecidos por peixe no mercado. O súbito aparecimento de vacas sendo oferecidas por peixe onde nenhuma tinha sido oferecida antes é um alargamento das oportunidades de troca por peixe e resultará em um declínio geral da curva de demanda por *cavalos* em termos de peixe.

Uma mudança na curva de oferta do mercado é, naturalmente, também o resultado de uma mudança nas classificações relativas de utilidade nas escalas de valor dos vendedores. Essa curva, no entanto, pode ser dividida na quantidade de estoque físico e na tabela de reservas de demanda dos vendedores. Se assumirmos que a *quantidade de estoque físico é constante* nos dois períodos em comparação, então uma mudança nas curvas de oferta é puramente o resultado de uma mudança nas curvas de demanda de reserva. Uma diminuição na curva da oferta causada por um aumento na demanda de reserva do estoque pode ser devida *(a)* a um aumento no valor de uso direto do bem para os vendedores; *(b)* a maiores oportunidades de fazer trocas para outros bens de compra; ou *(c)* a uma maior antecipação especulativa de um preço mais alto no futuro. Podemos aqui omitir o último caso pela mesma razão que omitimos nossa discussão sobre a curva da deman-

da. Por outro lado, uma queda na tabela de demanda de reserva pode ser devida *(a)* a uma diminuição do valor de uso direto do bem para os vendedores, ou *(b)* a uma diminuição das oportunidades de troca para outros bens de compra e venda.

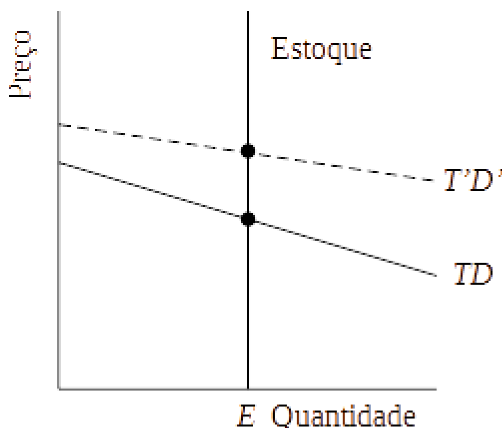


Figura 25. Aumento na Demanda Total para Estocar

Assim, com o estoque total constante, as mudanças nas curvas de oferta e demanda são devidas, unicamente, a mudanças na demanda para manter o bem, tanto por vendedores ou por compradores, que, por sua vez, são devidas a mudanças na utilidade relativa dos dois bens. Assim, em ambos os diagramas *A* e *B* acima, o *aumento* na tabela de demanda e uma *diminuição* na tabela de oferta de *S'S'* para *SS*, são um resultado do aumento da demanda total para manter. Em um caso, o aumento da demanda total para manter é por parte dos compradores, no outro caso, dos vendedores. O respectivo diagrama correspondente é mostrado na Figura 25. Em ambos os casos de aumento na tabela total de demanda para manter, digamos de *TD* para *T'D'*, o *preço de equilíbrio aumenta*. Caso contrário, quando a tabela de demanda diminui, e/ou quando a tabela de oferta aumenta, isso significa uma diminuição geral na tabela total de demanda para manter e, consequentemente, uma *queda no preço de equilíbrio*.

Um diagrama de demanda-estoque total não consegue transmitir informações sobre a quantidade trocada, mas apenas sobre o preço de equilíbrio. Assim, no diagrama (*c*), as linhas pontilhadas representam uma queda na demanda para manter e, consequentemente, poderíamos ter certeza de que a demanda total para manter diminuiu e que, portanto, o preço diminuiu. (O oposto seria o caso para uma mudança das linhas pontilhadas para as linhas sólidas.) No diagrama (*d*), no entanto, uma vez que um aumento na tabela de oferta representou uma queda na demanda para manter, e um aumento na demanda foi um aumento na demanda para manter, nem sempre poderíamos ter certeza do efeito líquido sobre a demanda total para manter e, portanto, sobre o preço de equilíbrio.

Desde o início da análise de oferta-demanda até esse ponto, estamos assumindo a existência de um estoque físico constante. Assim, estamos presumindo a existência de oito cavalos e considerando os princípios sobre os quais este estoque irá parar nas mãos de diferentes possuidores. A análise acima aplica-se a *todos os bens* — a todos os casos em que um estoque existente está sendo trocado pelo estoque de outro bem. Para alguns bens, esse ponto é o mais longe que a análise pode ser realizada. Isso se aplica aos bens cujo estoque é fixo e não podem ser aumentados por meio da produção. Eles são produzidos uma vez pelo homem ou são dados pela natureza, mas o estoque não pode ser aumentado pela ação humana. Um desses bens, por exemplo, seria uma pintura de Rembrandt após a morte de Rembrandt. Tal pintura teria uma classificação alta o suficiente, em escalas de valor individuais, para exigir um alto preço na troca por outros bens. No entanto, o estoque nunca pode ser aumentado, e sua troca e precificação são apenas em termos da troca previamente analisada de estoque existente, determinada pelas classificações relativas desses, e de outros bens, em várias escalas de valor. Ou suponha que uma certa quantidade de diamantes foi produzida e que não há mais diamantes disponíveis em qualquer lugar. Novamente, o problema seria unicamente a troca do estoque existente. Nesses casos, não há um problema adicional de *produção* — de decidir quanto de um estoque deve ser produzido em um determinado período. Para a maioria dos bens, entretanto, o problema de decidir o quanto produzir é crucial. Muito do restante deste

volume, na verdade, é dedicado a uma análise do problema da produção.

Passaremos agora aos casos em que o estoque existente de uma mercadoria *muda* de um período para outro. Um estoque pode aumentar de um período para o outro porque uma quantidade do bem foi *recentemente produzida neste meio tempo.* Esta quantidade de nova produção constitui um *acréscimo ao estoque*. Assim, três dias após o início do mercado de cavalos, referido acima, dois novos cavalos poderiam ser produzidos e adicionados ao estoque existente. Se a tabela de demanda dos compradores e a tabela de demanda de reserva dos vendedores permanecerem as mesmas, o que ocorrerá pode ser representado como na Figura 26.

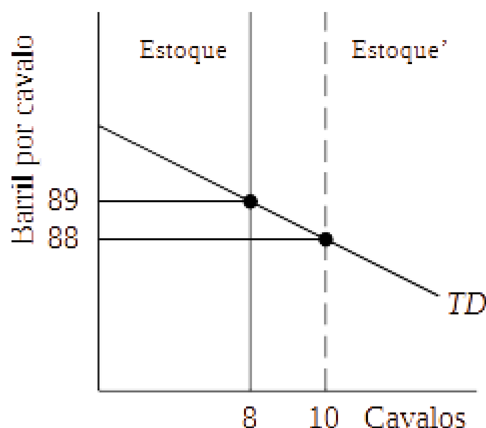


Figura 26. Efeito de um Aumento no Estoque

O aumento do estoque reduzirá o preço do bem. Ao preço de equilíbrio antigo, os indivíduos descobrem que seu estoque excede a demanda total para manter, e a consequência é uma competição pela venda, que reduz o preço para o novo equilíbrio.

Em termos de curvas de oferta e demanda, um aumento no estoque, com as tabelas de demanda e reservas de demanda permanecendo as mesmas, é equivalente a um *aumento uniforme na tabela de oferta*

pela quantidade de estoque aumentada — neste caso em dois cavalos. A quantidade ofertada seria o primeiro total mais os dois

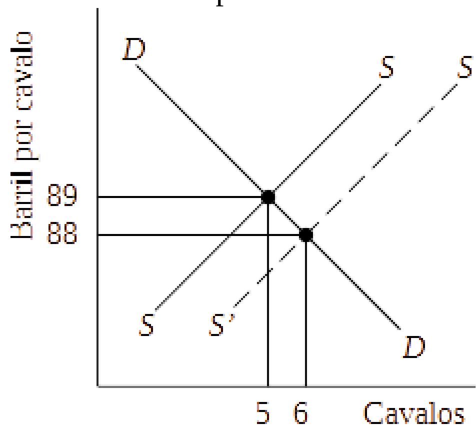


Figura 27. Efeito de um Aumento na Tabela de Oferta

adicionados. Os possuidores, com um excesso de estoque ao preço de equilíbrio antigo, precisam sublicitar, uns com os outros, para atingir o menor preço, para que possam vender o estoque aumentado. Se voltarmos à Tabela 2, descobriremos que um aumento na tabela de oferta em dois, reduz o preço de equilíbrio para 88, cuja demanda é seis e a nova oferta é seis.

Ilustrativamente, a situação pode ser representada como na Figura 27.

O aumento do estoque reflete-se em um aumento uniforme da curva da oferta, com uma consequente queda do preço e um aumento da quantidade trocada.

Obviamente, não há razão para supor que, na realidade, um aumento no estoque será necessariamente acompanhado por uma curva de reservas de demanda inalterada. Mas, para estudar os vários fatores causais que interagem para formar o resultado histórico real, é necessário isolar cada um e considerar qual seria seu efeito se os outros permanecessem inalterados. Assim, se um estoque aumentado fosse, ao mesmo tempo, absorvido por um aumento equivalente na tabela de demanda de reserva, a curva de oferta não iria sequer aumentar de forma alguma, e o preço e a quantidade trocada permaneceriam inalterados.

(Na tabela de demanda-estoque total, esta situação refletiria-se em um aumento no estoque, acompanhado por um aumento compensatório na curva de demanda total, deixando o preço no nível original.)

Uma *redução* no estoque de um período para outro pode resultar do *esgotamento* do estoque. Assim, se considerarmos apenas os bens de consumo, uma parte do estoque pode ser consumida. Uma vez que os bens são geralmente usados no processo de consumo, se não houver produção suficiente durante o tempo considerado, o estoque total existente pode diminuir. Assim, um novo cavalo pode ser produzido, mas dois podem morrer, de um ponto no tempo para o outro, e o resultado pode ser um mercado com um cavalo a menos em existência. Uma *queda* no estoque, com a demanda permanecendo a mesma, tem o efeito exatamente inverso, como podemos ver nos diagramas, passando das linhas pontilhadas para as linhas sólidas. Ao preço de equilíbrio antigo, há um excesso de demanda para manter em comparação ao estoque disponível, e o resultado é um aumento na licitação de preços para o novo equilíbrio. A tabela de oferta diminui uniformemente com a diminuição do estoque, e o resultado é um preço mais alto e uma menor quantidade de mercadorias trocadas.

Podemos resumir a relação entre estoque, produção e tempo, afirmando que o estoque em um período (assumindo que um período de tempo é definido como aquele durante o qual o estoque permanece inalterado) está relacionado ao estoque em um período anterior, como segue:

Se: S_t é igual ao estoque em um determinado período (t)
S_{t-n} é igual ao estoque em um período anterior ($t - n$), que é n unidades de tempo antes do período (t)
P_n é igual à produção do bem durante o período n
U_n é igual à quantidade do bem usado durante o período n
Então: $S_t = S_{t-n} + P_n - U_n$

Assim, no caso que acabamos de mencionar, se o estoque original é de oito cavalos, e um novo cavalo é produzido enquanto dois morrem, o novo estoque do bem é 8 + 1 – 2 = 7 cavalos.

É importante estar alerta aqui contra uma confusão comum sobre um termo como “um aumento na demanda”. Sempre que esta frase é usada isoladamente neste trabalho, ela sempre significa *um aumento na tabela de demanda*, i.e., um aumento nas quantidades que serão demandadas a cada preço hipotético. Essa “mudança da tabela de demanda para a direita” sempre tende a causar um aumento no preço. Nunca deve ser confundido com o “aumento da quantidade demandada” que ocorre, por exemplo, em resposta ao aumento da oferta. Uma maior tabela de oferta, ao baixar o preço, induz o mercado a demandar a maior quantidade ofertada. Isso, entretanto, *não* é um aumento na tabela de demanda, mas uma *extensão ao longo da mesma tabela de demanda*. É uma quantidade maior demandada em resposta a uma oferta de preço mais atrativa. Este simples movimento ao longo da mesma tabela não deve ser confundido com um aumento na tabela de demanda a *cada* preço possível. Os diagramas da Figura 28 destacam a diferença.

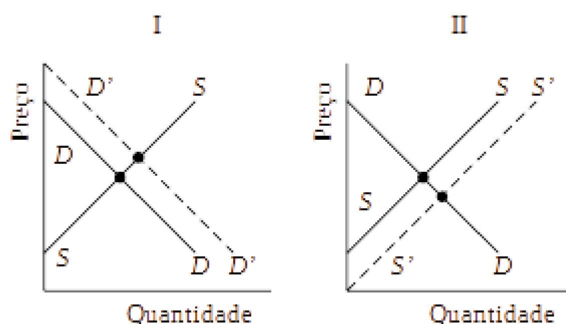


Figura 28. Aumento na Tabela de Demanda
e na Quantidade Demandada

O diagrama I mostra um aumento na tabela da demanda, enquanto o diagrama II representa uma extensão da quantidade demandada ao longo da mesma tabela, como resultado de um aumento na oferta ofertada. Em ambos os casos, as escalas de valor dos vários indivíduos determinam o resultado final, mas pode haver grande confusão se os conceitos não forem claramente distinguidos, quando termos como “aumento” ou “redução” na demanda estão sendo usados.

10. Especialização e Produção de Estoque

Analisamos as trocas que ocorrem com estoque existente e o efeito das *mudanças* no estoque de um bem. A questão ainda permanece: em que princípios é determinado o tamanho do próprio estoque? Além dos bens de consumo ou bens de produção dados diretamente pela natureza, *todos os bens precisam ser produzidos pelo homem*. (E mesmo os produtos, aparentemente, dados pela natureza precisam ser procurados e usados pelo homem e, portanto, são, em última análise, produtos do esforço humano.) O tamanho do estoque de qualquer bem depende da taxa em que o bem foi e está sendo *produzido*. E uma vez que as necessidades humanas, para a maioria dos bens, são contínuas, os bens que se desgastam pelo uso devem ser constantemente substituídos por uma nova produção. Uma análise da taxa de produção e seus determinantes é, portanto, de importância central em uma análise da ação humana.

Uma resposta completa para este problema não pode ser dada neste ponto, mas certas conclusões gerais sobre a produção podem ser feitas. Em primeiro lugar, embora qualquer indivíduo possa, em momentos diferentes, ser comprador e vendedor do estoque existente, na *produção* desse estoque precisa haver *especialização*. Essa onipresença de especialização foi tratada acima, e, quanto mais uma economia de troca se desenvolver, mais avançado será o processo de especialização. Foi demonstrado que a base para a especialização são as habilidades variadas dos homens e a localização variada dos recursos naturais. O resultado é que um bem passa a existir pela produção e, então, é vendido por seu produtor, em troca de algum outro bem, que foi produzido da mesma maneira. As vendas iniciais de qualquer novo estoque serão todas feitas pelos produtores originais do bem. As compras serão feitas por compradores, que usarão o bem, seja para seu uso direto ou para reservar o bem na expectativa especulativa de revendê-lo posteriormente, a um preço mais elevado. A qualquer momento, portanto, novos estoques serão vendidos por seus produtores originais. O estoque antigo será vendido por: (a) os produtores originais que, por meio de reservas de demanda do passado, acumularam estoque antigo;

(b) compradores anteriores, que compraram na expectativa especulativa de revenda a um preço mais elevado; e (c) compradores anteriores, cujas escalas de valor a utilidade relativa do bem para seu uso direto caiu.

A qualquer momento, então, a *tabela de oferta do mercado* é formada pela adição das tabelas de oferta dos seguintes grupos de vendedores:[32]

(a) A oferta feita pelos produtores do bem.

1. A oferta inicial de novo estoque.
2. A oferta de estoques antigos, previamente reservados pelos produtores.

(b) A oferta de estoque antigo, oferecida por compradores anteriores.

1. Vendas feitas por compradores especulativos, que previram a revenda a um preço mais alto.
2. Vendas feitas por compradores, que compraram para uso direto, mas nas tais escalas de valor a utilidade relativa do bem caiu.

A tabela de demanda do mercado a qualquer momento consiste na soma das tabelas de demanda de:

(c) Compradores para uso direto.

(d) Compradores especulativos, para revenda a um preço mais elevado.

Uma vez que o bem consiste em unidades igualmente utilizáveis, os compradores são, necessariamente, indiferentes quanto a se, o que estão comprando é um estoque novo ou antigo. Se não forem, então o “estoque” se refere a dois bens diferentes, e não ao mesmo bem.

A curva de oferta do tipo de vendedores da classe *(b)* já foi totalmente analisada acima, e.g., a relação entre estoque e demanda de reserva para revendedores especulativos e para aqueles cuja posição de

32 A adição de tabelas de oferta é um processo simples de conceber: se, a um preço X, os vendedores da classe (*a*) ofertarão T toneladas de um bem e os vendedores da classe (*b*) ofertarão T′, a oferta total do mercado para esse preço é de T + T′ toneladas. O mesmo processo aplica-se a cada preço hipotético.

utilidade mudou. O que mais pode ser dito, entretanto, da tabela de oferta dos vendedores da classe *(a)* — os produtores originais do bem?

Em primeiro lugar, o estoque de bens recém-produzidos nas mãos dos produtores também é *fixado* para um dado ponto no tempo. Digamos que, para o mês de dezembro, os produtores de cobre decidam produzir 5.000 toneladas de cobre. No final daquele mês, seu estoque de cobre recém-produzido é de 5.000 toneladas. Eles podem se arrepender de sua decisão e acreditar que, se pudessem refazer sua decisão, teriam produzido, digamos, 1.000 toneladas. Mas eles têm seu estoque e precisam usá-lo da melhor maneira possível. A característica distintiva dos produtores originais é que, como resultado da especialização, o valor de uso direto de seu produto para eles é, provavelmente, quase inexistente. Quanto mais se prossegue a especialização, menor é o valor de uso possível, que o produto pode ter para seu produtor. Imagine, por exemplo, quanto cobre um fabricante de cobre poderia consumir em seu uso pessoal, ou o valor de uso direto do enorme número de automóveis produzidos para a família Ford. Portanto, na tabela de oferta dos produtores, o elemento de uso direto em sua demanda de reserva desaparece. A única razão para um produtor reservar, para estocar, qualquer parte de seu estoque é especulativa — em antecipação de um preço mais elevado para o bem no futuro. (Na troca direta, também existe a possibilidade de troca por um terceiro bem-digamos, vacas em vez de peixes, em nosso exemplo).

Se, por enquanto, fizermos as suposições restritivas de que não há vendedores de classe *(b)* no mercado e que os produtores não têm demanda de reserva atual ou acumulada no passado, então as tabelas de oferta e de demanda do mercado podem ser representadas como *SS*, *DD* na Figura 29. Assim, sem demanda de reserva, a curva de oferta será uma linha reta vertical (SS) ao nível do novo estoque. Parece mais provável, no entanto, que um preço abaixo do equilíbrio tenderá a suscitar uma demanda de reserva para manter pelos produtores, em antecipação a um preço mais alto (chamado de "acumulação de estoque"), e que um preço acima do equilíbrio resultará no descarregamento de estoque antigo, que havia sido acumulado como resultado da demanda de reserva anterior (chamado de "redução de estoque"). Nes-

se caso, a curva de oferta assume uma forma mais familiar (a linha pontilhada acima — S′ S′).

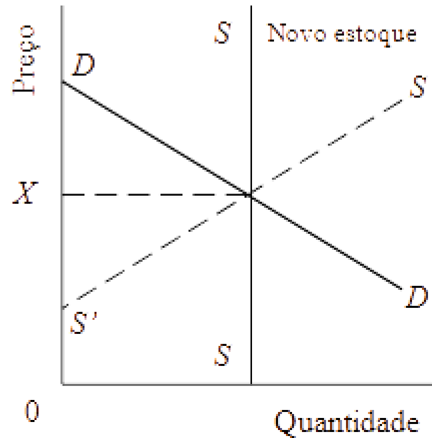


Figura 29. Efeito do Novo Estoque de
Produtores de Classe (*A*)

A remoção do valor de uso direto do cálculo dos vendedores, significa que todo o estoque precisa ser, eventualmente, vendido, de modo que, *em última análise*, nenhum estoque pode ser reservado da venda, pelos produtores. Os produtores farão suas vendas no ponto em que esperam que o preço de mercado seja o maior que eles podem atingir — i.e., no momento em que se espera que a demanda de mercado, pelo dado estoque, seja a maior.[33] O período de tempo que os produtores podem reservar a oferta depende, é claro, da durabilidade do bem; um bem altamente perecível, como o morango, por exemplo, não poderia ser reservado por muito tempo e sua curva de oferta de mercado provavelmente seria uma linha vertical.

Suponha que um preço de equilíbrio para um bem tenha sido alcançado no mercado. Nesse caso, o elemento especulativo da demanda de reserva cai. No entanto, em contraste ao mercado de troca de *estoque existente*, o mercado para *nova produção* não termina. Como as necessidades estão sempre sendo renovadas, em cada período sucessi-

33 Estritamente, é claro, custos de armazenamento terão de ser considerados em seus cálculos.

vo, novo estoque também será produzido em cada período, e se a quantidade de estoque for a mesma e a tabela de demanda dada, a mesma quantidade continuará a ser vendida no mesmo preço de equilíbrio. Assim, suponha que os produtores de cobre produzam 5.000 toneladas por mês; esses são vendidos (sem demanda de reserva) ao preço de equilíbrio de 0X, no diagrama anterior. A quantidade de equilíbrio é 0S. No mês seguinte, se forem produzidas 5.000 toneladas, o preço de equilíbrio será o mesmo. Se mais for produzido, então, como vimos acima, o preço de equilíbrio é menor; se menos, o preço de equilíbrio é maior.

Se os elementos especulativos também forem excluídos da tabela da demanda, é claro que essa tabela será determinada, unicamente, pela utilidade do bem para uso direto (em comparação com a utilidade do bem para venda). Os únicos dois elementos no valor de um bem são seu valor de uso direto e seu valor de troca, e a tabela de demanda consiste na demanda para uso direto mais a demanda especulativa, em antecipação à revenda a um preço maior. Se excluirmos o último elemento (e.g., ao preço de equilíbrio), a única fonte final de demanda será o valor de uso direto do bem para o comprador. Se abstrairmos dos elementos especulativos em um mercado, portanto, o *único* determinante do preço de mercado do estoque de um bem será o seu valor de uso direto relativo para seus compradores.

É claro, como foi mostrado nas seções anteriores, que a produção precisa ocorrer durante um período de tempo. Para obter uma certa quantidade de novo estoque em alguma data futura, o produtor precisa primeiro colocar em prática uma série de atos, usando trabalho, natureza e bens de capital; e o processo precisa levar tempo desde os atos iniciais e intermediários até o estoque final ser produzido. Portanto, a essência da produção especializada é a *antecipação do estado futuro do mercado, pelos produtores*. Ao decidir produzir ou não determinada quantidade de estoque em uma data futura, o produtor precisa usar seu julgamento para estimar o preço de mercado pelo qual ele poderá vender seu estoque. É provável que esse preço de mercado esteja em algum equilíbrio, mas não é provável que um equilíbrio dure mais do que um curto tempo. Isso é especialmente verdadeiro quando (como resultado das escalas de valor em constante mudança), a curva de de-

manda do bem muda continuamente. Cada produtor tenta usar seus recursos — seu trabalho e bens úteis — de modo a obter, na produção de estoque, o máximo de receita psíquico e, portanto, um lucro psíquico. Ele está sempre sujeito ao erro, e os erros em antecipar o mercado lhe trarão uma perda psíquica. A essência da produção para o mercado, portanto, é o empreendedorismo. A principal consideração é que as tabelas de demanda e, consequentemente, os preços futuros, não são e nunca podem ser definitivas e automaticamente conhecidas pelos produtores. Eles precisam estimar o estado futuro da demanda da melhor maneira que conseguirem.

O empreendedorismo também é a característica dominante de compradores e vendedores que agem especulativamente, que se especializam em antecipar os preços mais altos ou mais baixos no futuro. Toda a sua ação consiste na tentativa de antecipar os futuros preços de mercado, e seu sucesso depende do quão precisas, ou errôneas, são suas previsões. Uma vez que, como vimos acima, a especulação correta acelera o movimento em direção ao equilíbrio e a especulação errônea tende a se corrigir, a atividade desses especuladores tende a apressar a chegada de uma posição de equilíbrio.

Os usuários diretos de um bem também precisam *antecipar seus desejos por um bem*, ao comprá-lo. No momento da compra, o uso real de um bem será em alguma data no futuro, mesmo que seja em um futuro muito próximo. A posição do bem em suas escalas de valor, é uma estimativa de seu valor futuro esperado nesses períodos, descontada pelas preferências temporais. É muito possível que o comprador faça uma previsão errônea do valor do bem para ele no futuro, e quanto mais durável o bem, maior a probabilidade de erro. Assim, é mais provável que o comprador de uma casa erre ao prever sua própria avaliação futura do que o comprador de morangos. Portanto, o empreendedorismo também é uma característica da atividade do comprador — mesmo em uso direto. No entanto, no caso de produtores especializados, o empreendedorismo assume a forma de estimar as demandas futuras de *outras pessoas*, e essa é obviamente uma tarefa muito mais difícil e desafiadora do que prever as suas *próprias* avaliações.

A ação humana ocorre em estágios e, em cada estágio, um agente precisa fazer o melhor uso possível de seus recursos à luz dos desen-

volvimentos futuros esperados. O passado está para sempre no passado. O papel dos erros, em diferentes estágios da ação humana, pode ser considerado no caso, comparativamente simples, do homem que compra um bem para uso direto. Digamos que sua estimativa de seus usos futuros seja tal que ele compre um bem — *e.g.*, 10 quartos de leite — em troca de 100 barris de peixe, que acontece de ser seu preço máximo de compra por 10 quartos de leite. Suponha que, depois de concluída a compra, ele descubra, por algum motivo, que suas avaliações mudaram e que o leite está agora muito mais baixo em sua escala de valor. Ele agora é confrontado com a questão de qual é o melhor uso para os 10 quartos de leite. O fato de ele ter cometido um erro, ao usar seus recursos de 100 barris de peixe, não elimina o problema de fazer o melhor uso dos 10 quartos de leite. Se o preço ainda for de 100 barris de peixe, a melhor escolha, no momento, seria revender o leite e recuperar os 100 barris de peixe. Se o preço agora estiver acima de 100, ele obteve um ganho especulativo e pode revender o leite por mais peixes. E se o preço do leite tiver caído, mas se o peixe ainda estiver mais alto em sua escala de valor do que os 10 quartos de leite, ele poderia maximizar seu rendimento psíquico, ao vender o leite por menos de 100 barris de peixe.

É importante reconhecer que é um absurdo criticar tal ação dizendo que ele sofreu uma perda evidente de X barris de peixe nas duas trocas. Para ter certeza, se ele tivesse previsto corretamente os acontecimentos posteriores, o homem não teria feito a troca original. Sua troca *original* pode, portanto, ser considerada errônea em retrospecto. Mas, uma vez que a primeira troca tenha sido feita, ele precisa fazer o melhor uso possível presente e futuro do leite, independentemente dos erros do passado e, portanto, sua segunda troca foi a melhor escolha possível nas circunstâncias.

Se, por outro lado, o preço do leite tivesse caído abaixo de seu novo preço mínimo de compra, sua melhor alternativa seria usar o leite em seu uso direto mais valioso.

Da mesma forma, um produtor pode decidir produzir uma certa quantidade de estoque e, depois que o estoque for produzido, a situação do mercado pode acabar sendo tal que o faça se arrepender de sua decisão. No entanto, ele precisa fazer o melhor que puder com o esto-

que, uma vez que foi produzido, e obter o máximo rendimento psíquico dele. Em outras palavras, se considerarmos sua ação desde o início — quando ele *investiu* seus recursos na produção — seu ato, em retrospecto, foi uma perda psíquica porque não produziu a melhor alternativa disponível a partir desses recursos. Mas, uma vez que o estoque é produzido, *esse* é seu recurso disponível, e sua venda pelo melhor preço possível, agora, rende-lhe um ganho psíquico.

Nesse ponto, podemos resumir a receita (psíquica) esperada e o custo (psíquico) esperado, fatores que influenciam a decisão dos compradores e vendedores em qualquer troca direta de dois bens.

Receita do Comprador	**Receita do Vendedor**
Sendo *A. Uso direto do bem da compra *ou* B. Venda posterior premeditada a um preço mais alto (qualquer que seja a mais elevada em sua escala de valor)	Sendo *A. Uso direto do bem da venda *ou* B. Compra posterior premeditada a um preço mais baixo (qualquer que seja a mais elevada em sua escala de valor)
Custo do comprador	**Custo do vendedor**
Seja A. Uso direto do bem da venda *ou* B. Compra posterior premeditada a um preço mais baixo *ou* * C. Troca por um terceiro bem (qualquer que seja a mais elevada em sua escala de valor)	Seja A. Uso direto do bem da compra *ou* * B. Troca por um terceiro bem *ou* C. Venda posterior a um preço mais alto (qualquer que seja a mais elevada em sua escala de valor)

Se eliminarmos o elemento especulativo temporário, ficamos com os fatores: receita *A*, custo *A*, custo *C* para os compradores; e receita *A*, custo *A*, custo *B* para os vendedores. Da mesma forma, se considerarmos os vendedores como os produtores originais especializados — e isso será mais verdadeiro quanto maior for a proporção da taxa de produção em relação ao estoque acumulado — o custo *A* cai para os vendedores. Se lembrarmos também que, já que a troca envolve dois bens, o conjunto de compradores de um bem *é* o conjunto de

vendedores do outro bem, o custo *A* é eliminado como fator também para os compradores também. Apenas os fatores marcados com asterisco acima permanecem. A receita para os compradores e vendedores é o uso direto esperado dos bens adquiridos; os custos são a troca por um terceiro bem, que é dispensada por causa dessa troca.

As receitas e os custos envolvidos na tomada *de decisão original quanto à produção do estoque* são, como indicamos, de ordem diferente, e serão explorados nos capítulos subsequentes.

11. Tipos de Bens Trocáveis

Para fins de clareza, os exemplos de bens trocáveis neste capítulo foram extraídos principalmente de *mercadorias* tangíveis, como cavalos, peixes, ovos, etc. No entanto, essas mercadorias não são o único tipo de bens sujeitos à troca. *A* pode trocar seus *serviços pessoais* pela mercadoria de *B*. Assim, por exemplo, *A* pode ceder seus serviços de trabalho ao fazendeiro *B* em troca de produtos agrícolas. Além disso, *A* pode fornecer serviços pessoais que funcionam diretamente como *bens de consumo* em troca de outro bem. Um indivíduo pode, portanto, trocar seu aconselhamento médico ou sua apresentação musical por comida ou roupas. Esses serviços são bens de consumo tão legítimos quanto os bens incorporados em mercadorias físicas tangíveis. Da mesma forma, os serviços de trabalho individuais são tanto bens de produção quanto os bens de capital tangíveis. Na verdade, os bens tangíveis são valorizados não tanto pelo seu conteúdo físico, quanto pelos *serviços* prestados ao usuário, seja ele consumidor ou produtor. O agente valoriza o pão por seus serviços em fornecer alimento, a casa por seus serviços em fornecer abrigo, a máquina por seus serviços na produção de um bem de ordem inferior. Em última análise, as mercadorias tangíveis também são avaliadas por seus serviços e, portanto, estão no mesmo plano que os "serviços" pessoais intangíveis.

A economia, portanto, *não* é uma ciência que lida particularmente com "bens materiais" ou "bem-estar material". Trata-se, em geral, da ação dos homens para satisfazerem seus desejos e, especificamente, do processo de troca de bens como meio de cada indivíduo "produzir" satisfações para seus desejos. Esses bens podem ser mercadorias tan-

gíveis ou podem ser serviços pessoais intangíveis. Os princípios de oferta e demanda, de determinação de preços, são exatamente os mesmos para qualquer bem, esteja em uma categoria ou em outra. A análise anterior é aplicável a todos os bens.

Assim, os seguintes tipos de trocas possíveis foram cobertos por nossa análise:

(*a*) Uma mercadoria por uma mercadoria; como cavalos por peixes.

(*b*) Uma mercadoria por um serviço pessoal; como conselhos médicos para obter manteiga, ou mão de obra agrícola para obter alimentos.

(*c*) Um serviço pessoal por um serviço pessoal; como a troca de favores por dois agricultores, ou aconselhamento médico por um trabalho de jardinagem, ou ensino por uma apresentação musical.[34]

Nos casos em que há várias unidades homogêneas concorrentes, as tabelas de oferta e demanda podem ser adicionadas; nos casos em que uma ou ambas partes estejam isoladas ou sejam as únicas trocando, a zona de determinação do preço será estabelecida conforme indicado acima. Dessa forma, se um professor de aritmética está negociando com um violinista por uma troca de serviços, suas respectivas classificações de utilidade estabelecerão a zona de determinação de preço. Se vários professores de aritmética e vários violinistas, que fornecem serviços homogêneos, formarem um mercado para seus dois bens, o preço de mercado será formado com a adição e a interseção das tabelas de oferta e de demanda. Se os serviços dos diferentes indivíduos não forem considerados de igual qualidade pelos demandantes, eles serão avaliados separadamente, e cada serviço será precificado separadamente.[35] A curva de oferta será, então, uma oferta de unidades de uma mercadoria possuída por *um* único indivíduo. Essa curva de oferta individual é, naturalmente, inclinada para cima na direção direita. Quando um único indivíduo é o ofertante de um bem no mercado, sua curva de oferta é idêntica à curva de oferta do mercado.

---

[34] Sobre a importância dos serviços, veja Arthur Latham Perry, *Political Economy* (21ª ed.; New York: Charles Scribner's Sons, 1892), pp. 124-39.

[35] Isso não significa negar, é claro, que a existência de *vários* violinistas, de qualidades diferentes, afetará as avaliações do consumidor sobre cada um.

Uma razão evidente para a confusão de trocar com a mera troca de objetos materiais, é o fato de que muitas propriedades intangíveis *não podem*, por sua própria natureza, ser trocadas. Um violinista pode *ter posse* sobre sua habilidade musical e trocar unidades dela, na forma de serviço, pelos serviços de um médico. Mas outros atributos pessoais, que não podem ser trocados, podem ser desejados como bens. Assim, Brown pode ter um fim desejado: obter a aprovação genuína de Smith. Este é um bem de consumo específico, que ele não pode comprar com nenhum outro bem, pois o que ele deseja é a aprovação genuína, e não uma demonstração de aprovação que pode ser comprada. Nesse caso, o bem de consumo é uma propriedade de Smith que não pode ser trocada; pode ser adquirido de alguma forma, mas não por meio de troca. Em relação à troca, este bem intangível é uma propriedade *inalienável* de Smith, i.e., não pode ser cedido. Um outro exemplo é que um homem não pode transferir permanentemente sua vontade, embora ele possa transferir muitos de seus serviços e sua propriedade. Como mencionado acima, um homem não pode concordar com a servidão permanente, ao ser contratado para trabalhar para outro homem pelo resto de sua vida. Ele pode mudar de ideia posteriormente e, em um livre mercado, não poderá ser compelido a continuar trabalhando depois disso. Porque a autopropriedade de um homem sobre sua vontade é inalienável, ele não pode, no mercado desimpedido, ser compelido a continuar um arranjo pelo qual ele submete sua vontade às ordens de outro, mesmo que ele possa ter concordado com esse arranjo anteriormente.[36, 37] Por outro lado, quando uma propriedade

[36] Se ele tomou a propriedade de outro por meio de tal acordo, ele terá, no livre mercado, que devolver a propriedade. Assim, se A concordou em trabalhar por toda a vida para B em troca de 10.000 gramas de ouro, ele terá que devolver o valor proporcional da propriedade se ele rescindir o acordo e cessar o trabalho.

[37] Em outras palavras, ele não pode fazer contratos executáveis vinculando suas futuras ações pessoais. Sobre a execução de contratos em um livre mercado, consulte a seção 13 abaixo. Isso se aplica também a *contratos de casamento*. Visto que a autopropriedade humana não pode ser alienada, um homem ou uma mulher, em um livre mercado, não poderia ser compelido a continuar no casamento se ele ou ela não deseja mais fazê-lo, independentemente de qualquer acordo anterior. Assim, um contrato de casamento, como um contrato de trabalho individual, é, em um mercado desimpedido, rescindível por vontade de *qualquer uma* das partes.

que *pode* ser alienada é transferida, ela, naturalmente, torna-se propriedade — sob a jurisdição única e exclusiva — da pessoa que a recebeu em troca, e nenhum arrependimento posterior do proprietário original pode estabelecer qualquer reivindicação sobre a propriedade.

Assim, a troca pode ocorrer com bens alienáveis; podem ser bens de consumo, com vários graus de durabilidade; ou podem ser bens de produção. Eles podem ser mercadorias tangíveis ou serviços pessoais intangíveis. Existem outros tipos de itens trocáveis, que se baseiam nesses bens alienáveis. Por exemplo, suponha que Jones deposite uma mercadoria — digamos 1.000 alqueires de trigo — em um depósito para custódia. Ele retém a propriedade da mercadoria, mas transfere sua posse física para o proprietário do depósito, Green, para custódia. Green dá a Jones um *recibo de depósito* pelo trigo, certificando que o trigo está lá para custódia e dando ao dono do recibo uma *reivindicação* para receber o trigo sempre que apresentar o recibo de depósito. Em troca desse serviço como guardião do trigo, Jones paga-lhe uma certa quantia combinada de algum outro bem, digamos esmeraldas. Assim, a reivindicação origina-se da troca de uma mercadoria por um serviço — esmeraldas por armazenamento — e o preço dessa troca é determinado de acordo com os princípios da análise anterior. Agora, porém, o recibo de depósito passou a existir como uma reivindicação do trigo. Em um livre mercado, a reivindicação seria considerada como absolutamente segura e certa de ser honrada e, portanto, Jones poderia trocar a reivindicação como um *substituto* pela troca física real do trigo. Ele pode encontrar uma outra pessoa, Robinson, que deseja comprar o trigo em troca de cavalos. Eles concordam com um preço e, então, Robinson aceita a reivindicação sobre o depósito como um substituto perfeitamente legítimo da transferência real do trigo. Ele sabe que, quando quiser usar o trigo, poderá resgatar a reivindicação no depósito; a reivindicação, portanto, funciona aqui como um substituto de bens. Nesse caso, a reivindicação é por um bem presente, pois o bem pode ser resgatado a qualquer momento que o proprietário desejar.

Aqui, a natureza e a função da reivindicação são simples. A reivindicação é uma evidência segura da propriedade do bem. Ainda mais simples é o caso em que a posse de uma propriedade, digamos,

uma fazenda, é transferida de A para B por meio da transferência de um *título* escrito ou prova de propriedade, o que pode ser considerado uma reivindicação. A situação fica mais complicada, entretanto, quando a propriedade é dividida em partes, e essas partes são transferidas de pessoa para pessoa. Assim, suponha que Harrison seja o proprietário de uma mina de ferro. Ele decide dividir a propriedade e vender as várias partes divididas, ou *cotas*, do bem a outros indivíduos. Suponha que ele crie 100 tíquetes, com o total constituindo a propriedade total da mina, e depois venda todos, exceto 10 tíquetes, para vários outros indivíduos. O proprietário de duas cotas torna-se então o proprietário de $^{2}/_{100}$ da mina. Como há muito pouco alcance prático para tal atividade em um regime de troca *direta*, a análise dessa situação será deixada para capítulos posteriores. É claro, no entanto, que o proprietário de $^{2}/_{100}$ tem direito à sua cota proporcional na direção, controle e receita da propriedade conjunta. Em outras palavras, a *cota* é evidência de propriedade parcial, ou uma reivindicação de propriedade parcial, de um bem. Esse direito de propriedade, de uma cota proporcional do uso de um bem, também pode ser vendido ou comprado em trocas.

Um terceiro tipo de reivindicação surge de uma *troca de crédito* (ou *transação de crédito*). Até este ponto, estivemos discutindo trocas de um *bem presente* por outro — *i.e.*, o bem pode ser usado *no presente* — ou em qualquer momento desejado — por cada receptor na troca. Em uma transação de crédito, um bem presente é trocado por um *bem futuro*, ou melhor, uma *reivindicação sobre um bem futuro*. Suponha, por exemplo, que Jackson deseje adquirir 100 libras de algodão de uma vez. Ele faz a seguinte troca com Peters: Peters dá a Jackson 100 libras de algodão agora (um bem presente); e, em retorno, Jackson dá a Peters a *reivindicação* de 110 libras de algodão daqui a um ano. Essa é uma reivindicação sobre um bem futuro — 110 libras de algodão daqui a um ano. O preço do bem presente em termos do bem futuro é 1,1 libras de algodão futuro (daqui a um ano) por libra de algodão presente. Os preços nesses tipos de troca são determinados por escalas de valor e pelo encontro de tabelas de oferta e de demanda, assim como no caso de trocas de bens presentes. Uma análise mais aprofundada do preço das transações de crédito precisa ser deixada para os capítulos posteriores; aqui pode ser apontado que, conforme

explicado no capítulo anterior, todo homem avaliará mais altamente um bem homogêneo, quanto mais cedo for sua perspectiva de consegui-lo. Um bem presente (um bem que consiste em unidades capazes de render satisfação equivalente) será sempre mais valorizado do que o mesmo bem no futuro, de acordo com a taxa de preferência temporal do indivíduo. É evidente que as várias taxas de preferência temporal — determinadas, em última instância, por posições relativas nas escalas de valor individuais — atuarão para definir o preço das trocas de crédito. Além disso, o recebedor do bem presente — *o devedor* — sempre terá que reembolsar uma *quantidade maior* do bem no futuro ao *credor* — o homem que recebe a reivindicação, visto que o mesmo número de unidades vale mais como um bem presente do que como um bem futuro. O credor está prestando ao devedor o serviço de usar um bem no *presente,* enquanto o devedor paga por esse serviço, reembolsando uma quantia maior do bem no futuro.

Na data do vencimento final da revindicação, o credor resgata a reivindicação e adquire o próprio bem, pondo um término à existência da reivindicação. Nesse ínterim, no entanto, a reivindicação existe e pode ser comprada e vendida em troca de outros bens. Assim, Peters, o credor, pode decidir vender a reivindicação — ou nota promissória — para Williams em troca de uma carroça. O preço dessa troca será, novamente, determinado pelas tabelas de oferta e de demanda. A demanda pela nota será baseada em sua garantia, como uma reivindicação sobre o algodão. Assim, a demanda de Williams pela nota (ou a demanda para manter de Peters), em termos de carroças, será baseada em *(a)* a utilidade direta e o valor de troca da carroça, e *(b)* a utilidade marginal das unidades adicionadas de algodão, *descontado* por ele por dois motivos possíveis: (l) o tempo que resta da reivindicação até a data de "vencimento" e (2) a estimativa da garantia da nota. Assim, quanto menos tempo resta para uma reivindicação de um determinado bem, mais ela tenderá a ser valorizada no mercado. Além disso, se o eventual pagamento for considerado menos do que absolutamente garantido, devido à possível falha no resgate, a reivindicação será menos avaliada, de acordo com as estimativas das pessoas sobre a probabilidade de sua falha. Após a transferência de uma nota, ela se torna pro-

priedade do novo dono, que se torna o credor e terá o direito de resgatar a reivindicação quando devido.

Quando uma reivindicação é então transferida em troca de algum outro bem (ou *reivindicação*), isso em si *não* é uma transação de crédito. Uma troca de crédito configura um *pagamento inacabado* por parte do devedor; nesse caso, Peters paga a Williams a reivindicação em troca do outro bem e a transação é concluída. Jackson, por outro lado, permanece como devedor, em decorrência da transação original, que permanece inacabada até que ele faça o pagamento acordado ao credor na data de vencimento.[38]

Os diversos tipos de reivindicações, portanto, são: sobre bens presentes, por meio de recibos de depósito ou cotas de propriedade conjunta de um bem; e sobre bens futuros, decorrentes de operações de crédito. Essas são evidências de propriedade ou, como no último caso, objetos que *se tornarão* evidências de propriedade em uma data posterior.

Assim, além dos três tipos de trocas mencionados acima, existem três outros tipos, cujos termos e princípios estão incluídos na análise anterior deste capítulo:

> *(d)* Uma mercadoria por uma reivindicação; exemplos disso são: (1) o depósito de uma mercadoria por um recibo de depósito — a reivindicação de um bem presente; (2) uma transação de crédito, com uma mercadoria trocada por uma reivindicação a uma mercadoria futura; (3) a compra de cotas de estoque em uma mercadoria, através da troca de outro tipo de mercadoria por elas; (4) a compra de notas promissórias de um devedor por meio da troca de uma mercadoria. Todos os quatro desses casos foram descritos acima.
>
> (e) Uma reivindicação por um serviço; um exemplo é o serviço pessoal sendo trocado por uma nota promissória ou recibo de depósito ou estoque.

[38] Em uma transação de crédito, não é necessário que os bens, presentes e futuros, trocados sejam a mesma mercadoria. Assim, um homem pode vender trigo no presente momento em troca de certa quantidade de milho em uma data futura. O exemplo no texto, entretanto, destaca a importância da preferência temporal e também é mais provável de ocorrer na prática.

(f) Uma reivindicação por uma reivindicação; cujos exemplos seriam: troca de uma nota promissória por outra; de cotas de estoque por uma nota; de um tipo de cota de estoque por outra; de um recibo de depósito por qualquer um dos outros tipos de reivindicações.

Com todos os bens analisáveis em categorias de mercadorias tangíveis, serviços, ou reclamações de bens (substitutos de bens), todos os seis tipos possíveis de trocas são cobertos pela utilidade e análise da oferta-demanda deste capítulo. Em cada caso, diferentes considerações concretas entram na formação das escalas de valor — como preferência temporal no caso de trocas de crédito; e isso permite expandir a discussão sobre os vários tipos específicos de trocas. O nível de análise apresentado neste capítulo, entretanto, abrange todas as trocas de bens possíveis. Em capítulos posteriores, quando a *troca indireta* tiver sido introduzida, a presente análise também se aplicará, mas será feita uma análise mais aprofundada dos problemas de produção e troca envolvidos nas trocas de crédito (preferência temporal); nas trocas por bens de capital e bens de consumo; e em trocas por serviços de trabalho (salários).

12. Propriedade: A Apropriação de Terra Bruta

Como afirmamos acima, a origem de toda propriedade é, em última análise, traçável à apropriação de um fator sem dono, dado pela natureza por um homem, e a "mistura" do trabalho dele com este fator natural, para produzir um bem de capital ou um bem de consumo. Pois quando traçamos através de presentes e trocas, precisamos chegar até um homem e um recurso natural sem dono. Em uma sociedade livre, qualquer pedaço da natureza que nunca foi usado é *sem dono* e está sujeito à apropriação de um homem, por meio de seu primeiro uso ou mistura de seu trabalho com esse recurso.

Como o título de um indivíduo sobre o fator dado pela natureza será determinado? Se Colombo pousar em um novo continente, é legítimo para ele proclamar todo o novo continente como seu, ou mesmo aquele setor "até onde seus olhos podem ver"? Claramente, esse não seria o caso na sociedade livre que postulamos. Colombo ou Cru-

soé teriam de *usar* a terra, para "cultivá-la" de alguma forma, antes que pudesse ser declarado como seu proprietário. Esse "cultivo" não tem que envolver o preparo do solo, embora seja uma forma de cultivo possível. Se o recurso natural for a terra, ele pode limpá-la para uma casa ou pasto, ou cuidar de alguns lotes de madeira, etc. Se houver mais terra do que pode ser usada por uma oferta limitada de trabalho, então a terra não utilizada precisa, simplesmente, permanecer sem proprietário até que o primeiro usuário entre em cena. Qualquer tentativa de reivindicar um novo recurso que não for utilizado, teria que ser considerada como uma invasão do direito de propriedade de quem quer que se torne o primeiro usuário.

Não há nenhuma exigência, no entanto, que a terra *continue* a ser usada para que continue a ser propriedade do homem. Suponha que Jones use um novo terreno, mas, então, descubra que o novo terreno não é lucrativo e deixe-o cair em desuso. Ou suponha que ele limpe uma nova terra e, portanto, obtenha o título dela, mas, então, descubra que ela não é mais útil na produção e permita que ela permaneça ociosa. Em uma sociedade livre, ele perderia o título? Não, pois uma vez que seu trabalho é misturado com o recurso natural, o recurso continua sendo sua propriedade. Seu trabalho foi irremediavelmente misturado com a terra, e a terra é, portanto, sua ou de seus designados em perpetuidade. Veremos em capítulos posteriores que a questão de se o trabalho foi ou não misturado com a terra é irrelevante para seu preço de mercado ou valor de capital; na cataláxia, o passado não interessa. Ao estabelecer propriedade sobre a propriedade, no entanto, a questão é importante, pois uma vez que a mistura ocorra, o homem e seus herdeiros terão apropriado o fator dado pela natureza, e seria um ato invasivo caso qualquer outra pessoa tentasse apropriar-se dessa propriedade.

Como Wolowski e Levasseur afirmam:

> *A natureza foi apropriada por ele (homem) para seu uso; ela tornou-se sua; ela é sua propriedade. Essa propriedade é legítima; constitui um direito tão sagrado para o homem quanto é o livre exercício de suas faculdades. É dele porque veio inteiramente dele mesmo e não é nada mais*

> *que uma emanação de seu próprio ser. Antes dele, não havia quase nada além de matéria; desde ele, e por ele, há riquezas intercambiáveis. O produtor deixou um fragmento de sua própria pessoa na coisa, que, assim, tornou-se valiosa e pode, portanto, ser considerada como um prolongamento das faculdades do homem agindo sobre a natureza externa. Como um ser livre, ele pertence a si mesmo; agora, a causa, isto é, a força produtiva, é ele mesmo; o efeito, ou seja, a riqueza produzida, ainda é ele mesmo. Quem se atreveria a contestar seu título de propriedade tão claramente marcado pelo selo de sua personalidade?*[39]

Alguns críticos, especialmente os seguidores de Henry George, afirmam que, embora um homem ou seus designados possam ter direito à produção de seu próprio trabalho, ou de qualquer coisa trocada por ele, ele não tem direito a um fator original dado pela natureza, um "presente da natureza". O fato de um homem se apropriar desse presente é alegado como uma invasão de uma herança comum, que todos os homens merecem usar igualmente. Essa, no entanto, é uma posição autocontraditória. Um homem não pode produzir nada sem o auxílio dos fatores originais dados pela natureza, mesmo que seja apenas o espaço que ele permanece. Para produzir e possuir qualquer bem de capital ou bem de consumo, portanto, ele precisa se apropriar e usar um fator original dado pela natureza. Ele não pode formar produtos apenas com seu trabalho; ele *precisa* misturar seu trabalho com os fatores originais dados pela natureza. Portanto, se a propriedade da terra ou de outros fatores dados pela natureza for negada ao homem, ele não poderá obter propriedade dos frutos de seu trabalho.

Além disso, na questão da terra, é difícil ver qual o melhor título de terra existente além de o primeiro a transpor a terra de uma simples coisa sem valor para a esfera da produção. Pois é isso que o primeiro usuário faz. Ele pega um fator que antes não tinha dono e nem era usado e, portanto, sem valor para ninguém, e o converte em uma ferramenta para a produção de bens de capital e de consumo. Embora tais

39 Léon Wolowski e Émile Levasseur, "Property," *Lalor's Cyclopedia of Political Science*, etc. (Chicago: M.B. Cary & Co., 1884), III, 392.

questões como o comunismo de propriedade sejam discutidas em partes posteriores deste livro, é realmente difícil ver porque o mero fato de nascer confere automaticamente a alguém, alguma parte da alíquota da terra do mundo. Pois o primeiro usuário misturou seu trabalho com a terra, enquanto nem a criança recém-nascida nem seus ancestrais fizeram qualquer coisa com a terra.

O problema ficará mais claro se considerarmos o caso dos *animais*. Os animais são "terras econômicas" porque são equivalentes à terra física por serem fatores de produção originais, dados pela natureza. Ainda assim, alguém negará o título de uma vaca ao homem que a encontra e a doméstica, colocando-a em uso? Pois isso é exatamente o que ocorre no caso da terra. As terras "selvagens", anteriormente sem valor, bem como animais selvagens, são tomadas e transformadas por um homem em bens úteis para o homem. A "mistura" de trabalho dá o título equivalente tanto em um caso como no outro.

Precisamos lembrar, também, o que "produção" implica. Quando o homem "produz", ele não cria matéria. Ele usa os materiais dados e os transforma e os reorganiza em bens que ele deseja. Em resumo, ele move a matéria ainda mais em direção ao consumo. Encontrar terras ou animais e colocá-los em uso também é uma grande transformação.

Mesmo que o valor agregado a um pedaço de terra no momento seja substancial, ainda assim, o pedaço de terra só pode ser considerado "terreno econômico" por causa dos inúmeros esforços anteriores dos homens trabalhando na terra. Quando estamos considerando a legitimidade do título, o fato de que a terra sempre incorpora trabalho anterior torna-se extremamente importante.[40]

Se os animais também são "terra" no sentido de fatores originais dados pela natureza, também o são a água e o ar. Vimos que o "ar" é inapropriável, uma condição do bem-estar humano em vez de um bem escasso que pode ser possuído. No entanto, isso é verdadeiro apenas para o ar para respirar em condições normais. Por exemplo, se algumas pessoas querem que seu ar seja trocado ou "condicionado", elas

[40] Veja a discussão vívida de Edmond About em, *Handbook of Social Economy* (London: Strahan & Co., 1872), pp. 19-30. Até mesmo os sítios urbanos incorporam muito trabalho anterior. Cf. Herbert B. Dorau e Albert G. Hinman, *Urban Land Economics* (New York: Macmillan & Co., 1928), pp. 205-13.

terão que pagar por esse serviço, e o “ar-condicionado” torna-se um bem escasso que pertence aos seus produtores.

Além disso, se entendermos por “ar” o meio para a transmissão de coisas como ondas de rádio e imagens de televisão, existe apenas uma quantidade limitada de comprimentos de onda disponíveis para rádio e televisão. Esse fator escasso *é* apropriado e possuído pelo homem. Em uma sociedade livre, a propriedade desses canais seria atribuída a indivíduos, assim como a terra ou os animais: os primeiros usuários obtêm a propriedade. O primeiro usuário, Jones, do comprimento de onda de 1.000 quilociclos, seria o dono absoluto desse comprimento para sua área de onda e teria o direito de continuar a usá-lo, abandoná-lo, vendê-lo, etc. Qualquer outra pessoa que instalasse um transmissor no comprimento de onda do proprietário, seria tão culpado de invasão do direito de propriedade de outra pessoa, quanto um invasor da terra de outra pessoa, ou um ladrão do gado de outra pessoa.[41,42]

O mesmo se aplica no caso da *água*. A água, pelo menos nos rios e oceanos, tem sido considerada pela maioria das pessoas como também sendo imprópria e inapropriável, embora seja admitida como possível no caso de (pequenos) lagos e poços. Ora, é verdade que o alto mar, em relação às rotas marítimas, é provavelmente inapropriável, devido à sua abundância em relação às rotas marítimas.[43] Isso não é verdade, no entanto, para os direitos de *pesca* nos oceanos. Os peixes definitivamente não estão disponíveis em quantidades ilimitadas em relação aos desejos humanos. Portanto, eles são apropriáveis — seu estoque e fonte, assim como os próprios peixes capturados. Na verdade, as nações estão sempre discutindo sobre “direitos de pesca”. Em

41 Se um canal tem que ter um certo número de comprimentos de onda, em largura, para permitir uma transmissão clara, então a propriedade seria atribuída ao primeiro usuário, em termos de tal largura.

42 O professor Coase demonstrou que a apropriação federal de ondas de rádio foi arrogada, na década de 1920, não tanto para aliviar um “caos” precedente, quanto para impedir essa mesma aquisição, de direitos de propriedade privada em ondas aéreas, que os tribunais estavam em processo de estabelecer de acordo com os princípios da common law. Ronald H. Coase, “The Federal Communications Commission,” *Journal of Law and Economics*, outubro de 1959, pp. 5, 30-32.

43 Está se tornando, rapidamente, evidente que as rotas aéreas para aviões *estão* se tornando escassas e, em uma sociedade livre, seriam de propriedade dos primeiros usuários — evitando assim muitos acidentes de avião.

uma sociedade livre, os direitos de pesca nas áreas apropriadas dos oceanos seriam de propriedade dos primeiros usuários dessas áreas e, então, utilizáveis ou vendíveis a outros indivíduos. A apropriação de áreas de água que contêm peixes, é diretamente análoga à apropriação privada de áreas de terras ou florestas que contêm animais a serem caçados. Algumas pessoas levantam a dificuldade de que a água flui e não tem uma posição fixa, como a terra. Essa é uma objeção completamente inválida, entretanto. A terra também "se move", como quando o solo é arrancado nas tempestades de poeira. Mais importante, a água pode, definitivamente, ser marcada em termos de latitudes e longitudes. Esses limites, então, circunscreveriam a área apropriada de indivíduos, com pleno conhecimento de que peixes e água podem se mover da propriedade de uma pessoa para outra. O valor da propriedade seria medido de acordo com esse conhecimento.[44]

Outro argumento é que a apropriação da propriedade por um primeiro usuário resultaria em uma alocação não econômica dos fatores dados pela natureza. Portanto, suponha que um homem possa cercar, cultivar ou usar de outra forma, apenas cinco acres de uma determinada terra, enquanto a alocação mais econômica seria de unidades de 15 acres. No entanto, a regra da *primeira apropriação pelo primeiro usuário*, seguida em uma sociedade livre, não significaria que a propriedade precisa terminar com essa alocação. Pelo contrário. Nesse caso, os proprietários agrupariam seus ativos em uma forma corporativa, ou os proprietários individuais mais eficientes comprariam os outros acres, e o tamanho final de cada unidade de terra em produção seria de 15 acres.

[44] A *água corrente* deve ser apropriada proporcionalmente à sua taxa de uso pelo primeiro usuário — *i.e.*, pela "apropriação" em vez do método "ripário" de propriedade. No entanto, o apropriador teria, então, controle absoluto sobre sua propriedade, poderia transferir sua parte, etc., algo que não pode ser feito nessas áreas, *e.g.*, os estados no Ocidente, onde uma abordagem de propriedade de apropriação agora predomina. Veja Murray N. Rothbard, "Concerning Water," *The Freeman*, março, 1956, pp. 61-64. Também veja o excelente artigo do Professor Jerome W. Milliman, "Water Law and Private Decision-Making: A Critique," *The Journal of Law and Economics*, outubro, 1959, pp. 41-63; Milliman, "Commonality, the Price System, and Use of Water Supplies," *Southern Economic Journal*, abril 1956, pp. 426-37.

Deve-se acrescentar que a teoria da apropriação da terra em uma sociedade livre apresentada até aqui, i.e., a primeira apropriação pelo primeiro usuário, não tem nada em comum com outra teoria, superficialmente, semelhante de apropriação da terra — mais desenvolvida por J.K. Ingalls e seus discípulos, no final do século XIX. Ingalls defendeu a *continuidade* da propriedade apenas para ocupantes reais e usuários pessoais da terra. Isso contrasta com a apropriação *original* do primeiro usuário.

O sistema Ingalls traria, em primeiro lugar, uma alocação altamente antieconômica dos fatores de terra. Sítios de terra, onde pequenas terras arrendadas de "*homestead*" são não econômicas, seriam forçados a ser usados apesar disso, e a terra seria impedida de entrar em outras linhas de uso, altamente demandadas pelos consumidores. Alguma terra seria artificialmente e coercitivamente retirada de uso, uma vez que a terra que não poderia ser usada *pessoalmente* por proprietários, teria que permanecer ociosa. Além disso, essa teoria é autocontraditória, uma vez que não iria sequer permitir realmente a apropriação. Uma das principais condições da apropriação é o direito de comprar, vender e dispor da propriedade como o proprietário, ou proprietários, considerarem adequado. Visto que os pequenos arrendatários não teriam o direito de vender aos grandes arrendatários não ocupantes, os pequenos arrendatários nem sequer seriam realmente proprietários da terra. O resultado é que, na questão da propriedade, a tese de Ingalls reverte, em última análise, à visão georgista de que a Sociedade (na suposta pessoa do Estado) deveria ser proprietária da terra.[45]

13. Do Uso da Força contra a Invasão de Propriedade

Este trabalho é, em grande parte, a análise de uma sociedade de mercado desimpedido do uso da violência contra a pessoa ou roubo

[45] Sobre Ingalls e suas doutrinas, veja James J. Martin, *Men Against the State* (DeKalb, Ill.: Adrian Allen Associates, 1953), pp. 142-52, 220 ff., 246 ff. Também cf. Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book* (2ª ed.; New York: B.R. Tucker, 1897), pp. 299-357, para as opiniões do discípulo mais capaz de Ingalls. Apesar da semelhança subjacente e de seus muitos erros econômicos, o grupo Ingalls-Tucker lançou algumas críticas interessantes e eficazes à posição georgista. Essas ganham valor à luz da excessiva gentileza frequentemente atribuída às doutrinas georgistas pelos economistas.

contra a pessoa ou propriedade de qualquer homem. A questão dos *meios* pelos quais essa condição pode ser melhor estabelecida não está, no momento, em consideração. Para o presente propósito, não faz diferença se essa condição é estabelecida pela decisão de cada homem de se *abster de ações invasivas* contra outros, ou se alguma agência é estabelecida para impor o abandono de tal ação por todos os indivíduos. (A *ação invasiva* pode ser definida como qualquer ação — violência, roubo ou fraude — que vise tirar a liberdade pessoal ou a propriedade de outra pessoa sem o seu consentimento). Quer o uso da força seja realizado por cada pessoa ou por algum tipo de agência, assumimos aqui que tal condição — a existência de um mercado desimpedido — é mantida de alguma forma.

Um dos problemas em manter as condições de um livre mercado é o papel da agência do uso da força — seja individual ou organizacional — nos contratos de troca. Que tipos de contratos precisam ser executados para manter as condições de um livre mercado? Já vimos que os contratos de cessão da vontade de um indivíduo não podem ser impostos em tal mercado, porque a vontade de cada pessoa é, por sua natureza, inalienável. Por outro lado, se o indivíduo fez esse tipo de contrato, e recebeu a propriedade do outro em troca, ele precisa ceder parte ou a totalidade da propriedade quando decidir terminar o acordo. Veremos que a fraude pode ser considerada como roubo, porque um indivíduo recebe a propriedade do outro, mas não cumpre sua parte no acordo de troca, tomando assim a propriedade do outro sem o consentimento do outro. Esse caso fornece a pista para o papel do contrato e sua imposição em uma sociedade livre. O contrato precisa ser considerado como uma troca acordada, entre duas pessoas, de dois bens, presentes ou futuros. As pessoas estariam livres para fazer todo e qualquer contrato de propriedade que desejassem; e, para que exista uma sociedade livre, todos os contratos, em que o bem é, naturalmente, alienável, precisam ser cumpridos. O não cumprimento dos contratos precisa ser considerado como roubo da propriedade do outro. Assim, quando o devedor compra um bem em troca de uma promessa de pagamento futuro, o bem não pode ser considerado sua propriedade até que o contrato acordado seja cumprido e o pagamento feito. Até então,

permanece propriedade do credor, e o não pagamento seria equivalente ao roubo da propriedade do credor.

Uma consideração importante aqui é que o contrato *não* seja forçado porque foi feita uma promessa que não foi cumprida. Não é função da agência do uso da força, ou agências, no livre mercado, fazer cumprir promessas meramente porque são promessas; seu propósito é usar da força contra o roubo de propriedade, e os contratos são impostos devido ao roubo implícito envolvido.

A evidência de uma *promessa de pagamento de propriedade* é uma reivindicação que pode ser forçada, porque o possuidor dessa reivindicação é, com efeito, o proprietário da propriedade envolvida, e a falha do resgate da reivindicação equivale ao roubo da propriedade. Por outro lado, considere o caso de uma promessa de contribuir com serviços pessoais, sem uma troca antecipada de propriedade. Assim, suponha que um ator de cinema concorde em atuar em três filmes, para um determinado estúdio durante um ano. Antes de receber qualquer bem em troca (salário), ele quebra o contrato e decide não realizar o trabalho. Como sua vontade pessoal é inalienável, ele não pode, no livre mercado, ser forçado a realizar o trabalho ali. Além disso, como ele não recebeu nenhuma propriedade da companhia cinematográfica em troca, ele não cometeu roubo e, portanto, o contrato não pode ser forçado no livre mercado. Qualquer ação por "indenização" não poderia ser considerada em um livre mercado. O fato de que a empresa de cinema ter feito planos e investimentos consideráveis, na expectativa de que o ator cumpriria o acordo pode ser infeliz para a empresa, mas ela não poderia esperar que o ator pagasse por sua falta de previsão e péssimo empreendedorismo. Ela paga a penalidade de ter confiado demais no homem. O ator de cinema não recebeu e nem manteve qualquer propriedade da empresa e, portanto, não pode ser responsabilizado, na forma de pagamento de bens como "indenização".[46] Qualquer pagamento forçado seria uma invasão de seus direitos de propriedade no livre mercado, em vez de um ataque à invasão.

---

[46] Isso é verdade *mesmo* que o agente tenha, previamente, acordado em um contrato que pagaria uma indenização. Pois isso ainda é apenas uma promessa; ele não confiscou implicitamente a propriedade de outra pessoa. O objetivo de uma agência de uso da força, em uma sociedade livre, não é manter a promessa pela força, mas reparar quaisquer invasões contra pessoas e propriedades.

Pode ser considerado mais moral cumprir promessas do que quebrá-las, mas a condição de um livre mercado é que os direitos pessoais e de propriedade de cada indivíduo sejam mantidos, e não que algum padrão *ulterior* de moral seja coercitivamente imposto a todos. Qualquer aplicação coercitiva de tal código moral, indo além da abolição de atos invasivos, constituiria, em si mesma, uma invasão dos direitos individuais da pessoa e da propriedade, e seria uma interferência no livre mercado.[47]

Certamente estaria em consonância com o livre mercado, no entanto, para a produtora de cinema pedir ao ator que pague uma certa quantia pela quebra do contrato e, se ele se recusar, recusar-se a contratá-lo novamente e notificar outros possíveis contratantes (como empresas de cinema) do trabalho da pessoa. Parece provável que a perspectiva do ator de fazer trocas no futuro será prejudicada por causa de sua ação. Assim, a "lista negra" é permitida no livre mercado. Outra ação legítima no livre mercado é o *boicote*, pelo qual A encoraja B a não fazer uma troca com C, por qualquer motivo. Uma vez que as ações de A e B são puramente voluntárias e não invasivas, não há razão para que um boicote não seja permitido no livre mercado. Pelo

[47] Sir Frederick Pollock descreve assim o direito contratual inglês original:

> As dívidas, é verdade, eram recuperáveis desde muito cedo. Mas isso não aconteceu porque o devedor havia prometido pagar o empréstimo; mas, sim, porque o dinheiro ainda era considerado como pertencente ao credor, como se as moedas idênticas estivessem apenas sob a custódia do devedor. O credor entrou com uma ação para recuperar o dinheiro, … exatamente da mesma forma que ele teria usado para exigir a posse de terras, … e até a época de Blackstone, dizia-se que o credor tinha uma propriedade na dívida — propriedade que o devedor havia concedido a ele. Dar crédito, nesta forma de pensar, não é confiar no direito de pedir uma ação posteriormente … a ser realizado pelo devedor, mas apenas suspensão do direito imediato de possuir o próprio dinheiro particular, da mesma forma que o proprietário de um lote de casa suspende o seu direito de ocupá-lo. … O fundamento do direito do queixoso não era a barganha ou promessa, mas a detenção injusta pelo réu, do dinheiro ou bens do queixoso. (Sir Frederick Pollock, "Contract," *Encyclopedia Britannica* [14ª ed.; London, 1929], VI, 339-40).

contrário, qualquer ação coercitiva contra um boicote é uma invasão aos direitos das pessoas livres.

Se a inadimplência nas dívidas contraídas for considerada equivalente a roubo, então, no livre mercado seu tratamento pela agência de uso da força será semelhante ao do roubo. É claro — por exemplo, no caso de roubo — que a recuperação da propriedade roubada ao seu proprietário seria a consideração fundamental para a agência de uso da força. A punição do transgressor seria uma consideração subsidiária à anterior. Assim, suponha que A tenha roubado 100 onças de ouro de B. No momento em que A foi apreendido pela agência de uso da força, ele já havia disposto das 100 onças e não possuía ativos pelos quais as 100 onças pudessem ser obtidas. O principal objetivo da agência de uso da força deveria ser forçar A a devolver as 100 onças. Assim, em vez do simples aprisionamento ocioso, a agência poderia forçar o ladrão a trabalhar e a anexar seus ganhos para compensar o valor do roubo, mais uma indenização pelo atraso. Se esse trabalho forçado é feito dentro ou fora da prisão, é irrelevante aqui. O ponto principal é que o invasor dos direitos de outra pessoa, no livre mercado, abre mão de seus direitos na mesma medida. A primeira consideração, na punição do agressor contra a propriedade, no livre mercado, é a devolução forçada da propriedade equivalente.[48] Por outro lado, suponha que B, voluntariamente, decida perdoar A e conceder a esse uma doação de propriedade; ele se recusa a "apresentar queixa" contra o ladrão. Nesse caso, a agência de uso da força não tomaria providência contra o ladrão, pois ele agora se encontra na posição de receptor de uma doação de propriedade.

Essa análise fornece a pista para o tratamento dos devedores inadimplentes no livre mercado. Se um credor decide esquecer a dívida e não apresentar queixa, ele, efetivamente, concede uma doação de sua propriedade ao devedor, e não há mais espaço para a imposição do contrato. E se o credor insistir em manter sua propriedade? É claro que

---

48 Wordsworth Donisthorpe, *Law in A Free State* (London: Macmillan & Co., 1895), p. 135:

> Em Roma, podia-se recuperar bens roubados, ou conseguir indenizações por sua perda, pelo que deveríamos chamar de processo civil, sem ao menos afetar a relação entre o ladrão e o público em razão do roubo. Restituição primeiro e punição depois era a regra.

se o devedor puder pagar a quantia exigida, mas se recusar a fazê-lo, ele é culpado de fraude pura, e a agência de uso da força trataria seu ato como tal. Seu movimento principal seria garantir que os ativos do devedor fossem transferidos para seu legítimo proprietário, o credor. Mas suponha que o devedor não tenha a propriedade e esteja disposto a pagar se a tivesse? Isso lhe confere privilégio especial ou eliminação coercitiva da dívida, como no caso das leis de falência? É claro que não. A principal consideração no tratamento do devedor seria sua responsabilidade contínua e principal de redimir a propriedade do credor. A única maneira pela qual esse tratamento poderia ser eliminado seria se o devedor e o credor concordarem, como parte do contrato original, que se o devedor fizer certos investimentos e não tiver os bens na data de prazo, o credor perdoará a dívida; em suma, ele concede ao devedor os direitos de coproprietário parcial do imóvel.

Não poderia haver espaço, em uma sociedade livre como a que descrevemos, para "instrumentos negociáveis". Quando o governo designa um bem como "negociável", se A o rouba de B e depois o vende para C, sem o conhecimento deste último, B não pode pegar o bem de volta de C. Apesar do fato de A ser um ladrão e não ter nenhum título próprio para o bem, C é declarado o proprietário legítimo e B não tem como recuperar sua propriedade. A lei da negociabilidade é, evidentemente, uma violação clara do direito de propriedade. Onde os direitos de propriedade são totalmente defendidos, o roubo não pode ser agravado dessa maneira. O comprador deve comprar por sua própria conta e risco, e precisa se certificar que o bem não é roubado; se, mesmo assim, ele comprar bens roubados, ele precisa tentar obter uma restituição do ladrão, e não à custa do legítimo proprietário.

E sobre um acordo de cartel? Isso seria aplicável em uma sociedade livre? Se não houve troca de propriedade, e as empresas A, B, C … concordam, entre si, em estabelecer cotas para a produção de um bem, esse acordo certamente não seria ilegal, mas também não seria aplicável. Poderia ser apenas uma simples promessa e não um caso exequível de roubo implícito.[49]

---

[49] Essa razão para a não aplicabilidade do uso da força de um acordo de cartel em uma sociedade livre não tem relação com qualquer hostilidade de common-law contra acordos, supostamente, "de restrição do comércio". No entanto,

Uma dificuldade frequentemente levantada contra uma sociedade livre, com direitos de propriedade individual, é que ela ignora o problema de "deseconomias externas" ou "custos externos". Mas todos os casos de "deseconomia externa" acabam sendo casos de falha do *governo* — a agência de uso da força — em fazer cumprir adequadamente os direitos de propriedade individuais. A "culpa", portanto, não está na instituição da propriedade privada, mas na falha do governo em fazer cumprir esse direito de propriedade contra as várias formas sutis de invasão — a falha, por exemplo, em manter uma sociedade livre.

Um exemplo dessa falha é o caso da fumaça, bem como da poluição do ar em geral. Na medida em que a liberação de fumaça pelas fábricas polui o ar e prejudica as pessoas e propriedades de terceiros, é um ato invasivo. É equivalente a um ato de vandalismo e, em uma sociedade, verdadeiramente, livre, teria sido punido após uma ação judicial movida pelas vítimas. A poluição do ar, então, não é um exemplo de defeito em um sistema de direitos de propriedade absolutos, mas da falha por parte do governo em preservar os direitos de propriedade. Observe que a solução, em uma sociedade livre, não é a criação de um escritório administrativo do Estado para prescrever regulamentos para o controle da fumaça. A solução é uma ação *judicial* para punir e proibir os danos causados pela poluição às pessoas e às propriedades de terceiros.[50]

Em uma sociedade livre, como afirmamos, todo homem é autoproprietário. A nenhum homem é permitido ter propriedade do corpo ou mente de outro, sendo essa a essência da escravidão. Essa condição derruba completamente a base para uma lei de difamação, i.e., libelo

é muito semelhante à doutrina do common-law inglês, finalmente elaborada no caso do *Mogul Steamship* (1892). Veja William L. Letwin, "The English Common Law Concerning Monopolies," *University of Chicago Law Review*, primavera, 1954, pp. 382 ff.

50 O barulho também é um ato invasivo contra o outro, uma transmissão de ondas sonoras que agride os tímpanos de outras pessoas. Sobre "deseconomias externas", a única boa discussão por um economista, é a excelente discussão em Mises, *Human Action*, pp. 650-53. Para uma apreciação da distinção entre ação judicial e administrativa em uma sociedade livre, e também para uma boa compreensão dos direitos de propriedade e fiscalização governamental, veja a clássica discussão sobre adulteração em Donisthorpe, *Law in A Free State*, pp. 132-58.

(difamação escrita) ou calúnia (difamação oral). Pois a base para proibir a difamação é que todo homem tem uma "propriedade em sua própria reputação" e que, portanto, qualquer ataque malicioso ou mentiroso contra ele ou seu caráter (ou ainda mais, um ataque verdadeiro!) prejudica sua reputação e, portanto, deve ser punido. No entanto, um homem não possui tal propriedade objetiva como "reputação". Sua reputação é simplesmente o que os outros pensam dele, i.e., é puramente uma função dos pensamentos *subjetivos* dos outros. Mas um homem não pode possuir as mentes ou pensamentos dos outros. Portanto, não posso invadir o direito de propriedade de um homem, criticando-o publicamente. Além disso, uma vez que também não possuo as mentes dos outros, não posso forçar ninguém a pensar menos do homem por causa de minhas críticas.[51]

As observações anteriores devem nos lembrar, firmemente, que o que a agência de uso da força combate, em uma sociedade livre, é a invasão da pessoa *física* e da propriedade, *não* o dano aos *valores* da propriedade. Pois a propriedade física é o que a pessoa possui; ele não possui qualquer propriedade em valores monetários, que são uma função do que *outros* pagarão por sua propriedade. Assim, o vandalismo ou roubo de uma fábrica é uma invasão de propriedade física e é proibido. Por outro lado, a mudança de alguém da compra do produto desta fábrica para a compra do produto de uma fábrica concorrente pode diminuir o valor monetário da propriedade da primeira, mas isso certamente não é um ato punível. É precisamente a condição de uma sociedade livre que um proprietário não tenha uma *reivindicação* imerecida sobre a propriedade de qualquer outro; portanto, ele não tem direito adquirido sobre o valor de sua propriedade, apenas sobre sua existência física. Quanto ao valor, ele precisa arriscar no livre mercado. Essa é a resposta, por exemplo, para aqueles que acreditam que empresas ou pessoas "indesejáveis" precisam ser, legalmente, impedidas de se mudar para um determinado bairro, porque isso pode ou irá "diminuir o valor da propriedade existente".

[51] Da mesma forma, a *chantagem* não seria ilegal na sociedade livre. Pois chantagem é o recebimento de dinheiro em troca do serviço de não divulgação de determinada informação sobre a outra pessoa. Nenhuma violência ou ameaça de violência à pessoa ou propriedade está envolvida.

Um método de aquisição de propriedade que ainda não discutimos é a *fraude*. A fraude envolve casos em que uma das partes de uma troca acordada se recusa, deliberadamente, a cumprir sua parte do contrato. Assim, ele adquire a propriedade da outra pessoa, mas, ou não sacrifica nenhum dos bens acordados ou menos do que havia combinado. Vimos que a falha deliberada de um devedor em pagar seu credor é equivalente a um roubo da propriedade do credor.

Outro exemplo de ação fraudulenta é a seguinte troca: Smith concorda em dar 15 onças de ouro para Jones, em troca de um pacote de certas porcelanas chinesas específicas. Ao receber o pacote, após ter entregado o ouro, Smith descobre que recebeu uma caixa vazia em vez das mercadorias que os dois concordaram em trocar. Jones apresentou falsamente os bens que ele trocaria e, novamente, isso é equivalente ao roubo da propriedade de Smith. Uma vez que a troca foi feita de forma falsa, cuja forma real não poderia ter sido contratada se a outra parte não tivesse sido enganada, esse não é um exemplo de troca voluntária, mas de roubo unilateral. Portanto, excluímos tanto a violência explícita quanto a violência implícita da fraude de nossa definição de mercado — o padrão das trocas interpessoais voluntárias. Nesse ponto, estamos lidando apenas com uma análise do mercado desimpedido de fraude ou violência.

Não discutimos aqui que tipo de agência de uso da força será criada ou os meios que utilizará, mas que tipo de ações a agência combaterá e que tipo será permitido. Em um livre mercado, todos os atos invasivos de uma pessoa contra a propriedade de outra, seja contra sua pessoa ou seus bens materiais, serão combatidos pela agência ou agências de uso da força. Estamos assumindo aqui que não há atos invasivos na sociedade, seja porque nenhum indivíduo os comete ou porque eles são combatidos e evitados com sucesso por algum tipo de agência de uso da força. O problema então passa a ser definir atos invasivos, distintos dos não invasivos, e isso é o que foi feito aqui em vários exemplos típicos. Cada homem teria direito à propriedade sobre sua própria pessoa e sobre qualquer propriedade que tenha adquirido por produção, por apropriação de fatores sem proprietários, por doações recebidos ou por trocas voluntárias. A base da sociedade livre, não in-

vasiva ou "voluntária", nunca foi descrita com mais clareza em um breve espaço, do que pelo filósofo político britânico Auberon Herbert:

> *(1) O grande fato natural de cada pessoa nascer com a posse de uma mente separada e um corpo separado, implica na propriedade de tal mente e corpo por cada pessoa, e direitos de direção sobre tal mente e corpo; será comprovado através da indagação que nenhuma outra dedução é razoável.*
> *(2) Essa autopropriedade implica a contenção de agressões violentas ou fraudulentas feitas sobre ela.*
> *(3) Os indivíduos, portanto, têm o direito de se proteger através da força contra tais agressões feitas de forma violenta ou fraudulenta, e podem delegar tais atos de legítima defesa a um órgão especial denominado governo …*
> *Resumindo em poucas palavras, nossa fórmula voluntarista seria: "A soberania do indivíduo precisa permanecer intacta, exceto por quando o indivíduo coagido tenha agredido a soberania de outro indivíduo não agressivo".*

Elaborando sobre o primeiro ponto, Herbert continuou:

> *Se há algo sobre o qual podemos construir com segurança, é o grande fato natural de que cada ser humano forma, com seu corpo e mente, uma entidade separada — da qual devemos concluir que as entidades pertencem a si mesmas e não umas às outras. Como Eu disse, nenhuma outra dedução é possível. Se as entidades não pertencem a si mesmas, então somos reduzidos à conclusão mais absurda. A ou B não pode ter propriedade sobre si mesmo; mas ele pode ter propriedade, ou parte da propriedade, de C ou D.*[52]

[52] Auberon Herbert, em A. Herbert e J.H. Levy, *Taxation and Anarchism* (London: The Personal Rights Assn., 1912), pp. 24, 36-39; e Herbert, "A Cabinet Minister's Vade Mecum" em Michael Goodwin, ed., *Nineteenth-Century Opinion* (London: Penguin Books, 1951), pp. 206-07.

capítulo
3

O Padrão de Troca Indireta

1. As Limitações da Troca Direta

Vimos no capítulo anterior, como a troca beneficia cada participante e como a divisão do trabalho no mercado aumenta a produtividade. A única troca discutida até agora, entretanto, foi a *troca direta*, ou *escambo* — a troca de um bem útil por outro, cada um com o propósito de uso direto pela pessoa na troca. Embora o tratamento da troca direta seja importante para a análise econômica, o escopo para a troca direta na sociedade é extremamente limitado. Em uma sociedade bastante primitiva, por exemplo, Crusoé poderia empregar Jackson para trabalhar em sua fazenda em troca de uma parte da produção agrícola. Não poderia haver, entretanto, nenhum sistema avançado de produção em uma sociedade de troca direta e nenhuma acumulação de capital em estágios mais altos de produção — na verdade, nenhuma produção além do nível mais primitivo. Portanto, suponha que A seja um construtor de casas; ele constrói uma casa por contrato e emprega pedreiros, carpinteiros etc. Em regime de troca direta, como seria possível pagar esses homens? Ele não poderia dar pedaços da casa a cada um dos trabalhadores. Ele teria de tentar vender a casa exatamente por aquela combinação de bens úteis, que cada um dos trabalhadores e cada um dos vendedores de matéria-prima aceitaria. É óbvio que a produção não poderia continuar e que as dificuldades seriam insuperáveis.

Esse problema da falta de "coincidência de desejos" vale até mesmo para a troca simples e direta de bens de consumo, em adição ao problema insolúvel da produção. Portanto, suponha que A, com um estoque de ovos à venda, queira um par de sapatos em troca. B tem sapatos, mas não quer ovos; não há como os dois negociarem. Para que qualquer pessoa consiga vender a mercadoria mais simples, ela precisa encontrar, não apenas alguém que queira comprá-la, mas alguém que tenha uma mercadoria à venda que ela deseja adquirir. O mercado para as mercadorias de qualquer pessoa é, portanto, extremamente limitado, a extensão do mercado para qualquer produto é muito pequena e o es-

copo para a divisão do trabalho é insignificante. Além disso, alguém com uma mercadoria menos divisível, como um arado, está em pior situação. Suponha que D, com um arado, queira trocá-lo por ovos, manteiga, sapatos e várias outras mercadorias. Obviamente, ele não pode dividir seu arado em vários pedaços e depois trocar os vários pedaços por ovos, manteiga etc. O valor de cada pedaço para os outros seria praticamente nulo. Sob um sistema de troca direta, um arado não teria quase nenhuma *comerciabilidade* de troca, e poucos seriam produzidos.

Além de todas essas dificuldades, que tornam um regime de troca direta praticamente impossível, tal sociedade não poderia resolver os vários problemas de estimativa, que (como foi visto no capítulo 1) até mesmo Crusoé teve que enfrentar.[1] Visto que não haveria denominador comum de unidades, não poderia haver maneira de estimar em qual linha de produção os vários fatores deveriam entrar. Seria melhor produzir automóveis, tratores, casas ou aço? Seria mais produtivo empregar menos homens e mais terras em um determinado produto, ou menos terras e mais homens? A estrutura de capital está sendo mantida ou consumida? Nenhuma dessas questões poderia ser respondida, pois, nas etapas além do consumo imediato, não haveria como comparar a utilidade ou a produtividade dos diferentes fatores ou produtos.

A conclusão evidente é que nenhum tipo de sociedade civilizada pode ser construído com base na troca direta, e que a troca direta, bem como o isolamento do tipo de Crusoé, poderia produzir apenas uma economia do tipo mais primitivo.[2]

2. O Surgimento da Troca Indireta

As enormes dificuldades da troca direta somente podem ser superadas pela *troca indireta*, em que um indivíduo compra uma mercadoria, não como um bem de consumo para a satisfação direta de seus desejos ou para a produção de um bem de consumo, mas simplesmente

1 Veja, por exemplo, o capítulo 1 acima, pp. 53-54.

2 Para um contraste vívido e preciso entre a condição do homem em uma sociedade de mercado e aquela em uma sociedade primitiva, consulte About, *Handbook of Social Economy*, pp. 5-17.

para *trocar novamente* por outra mercadoria que realmente deseja, para o consumo ou para a produção. De imediato, pode parecer uma operação desajeitada e indireta. Mas na verdade, é indispensável para qualquer economia acima do nível escassamente primitivo.

Voltemos, por exemplo, ao caso de *A*, com estoque de ovos, que quer um par de sapatos em troca. *B*, o sapateiro, tem sapatos à venda, mas não deseja mais ovos do ele já tem em estoque. *A* não pode adquirir sapatos por meio de troca direta. Se *A* deseja comprar um par de sapatos, ele precisa descobrir qual mercadoria *B* deseja em troca e adquiri-la. Se *A* descobrir que *B* deseja adquirir manteiga, *A* pode trocar seus ovos pela manteiga de *C* e, *em seguida*, trocar esta manteiga pelos sapatos de *B*. Nesse caso, a manteiga tem sido usada como *meio* de troca indireta. A manteiga valia mais para *A* do que os ovos (digamos que a troca foi de 10 dúzias de ovos por 10 libras de manteiga, depois por um par de sapatos), *não* porque ele quisesse consumir a manteiga ou usar a manteiga para produzir algum outro bem, em uma fase posterior da produção, mas porque a manteiga facilitou muito a obtenção dos sapatos em troca. Assim, para *A*, a manteiga era mais *comercializável* do que seus ovos e valia a pena comprá-la *por causa* de sua comercialização superior. O padrão da troca é mostrado na Figura 30.

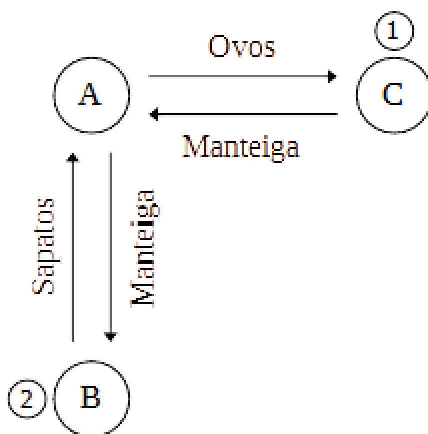


Figura 30. Padrão de Troca Indireta

Ou considere o enorme benefício que *D*, o proprietário de um arado, obtém usando um meio de troca. *D*, que gostaria de adquirir

muitas mercadorias, mas descobre que seu arado tem uma comerciabilidade muito limitada, pode vendê-lo em troca de quantidades de uma mercadoria mais comercializável, por exemplo, manteiga. A manteiga, por um lado, é mais comercializável porque, ao contrário do arado, sua natureza é tal que ela não perde seu valor por completo quando é dividida em pedaços menores. *D*, agora, usa a manteiga como meio de troca indireta para obter as várias mercadorias que deseja consumir.

Assim como é fundamental para a experiência humana que haja uma grande variedade de recursos, bens demandados e habilidades humanas, também é fundamental que haja uma grande variedade na comerciabilidade das várias mercadorias. O que tende a aumentar a comerciabilidade de uma mercadoria é sua demanda para uso por mais pessoas, sua divisibilidade em pequenas unidades sem perda de valor, sua durabilidade e sua transportabilidade por grandes distâncias. É evidente que as pessoas podem aumentar enormemente a extensão do mercado para seus próprios produtos e mercadorias, trocando-os por mercadorias mais comercializáveis e usando essas como meio de troca por mercadorias que desejam. Assim, o padrão de trocas de *D*, o produtor de arado, será como mostrado na Figura 31.

D, primeiro, troca seu arado pela manteiga de X_1 e, em seguida, usa a manteiga para trocar pelos vários bens que deseja usar, com X_2 por ovos, X_3 por sapatos, X_4 por cavalos, etc.

Na medida em que as mercadorias mais comercializáveis, em qualquer sociedade, começam a ser escolhidas pelos indivíduos como meio de troca, suas escolhas rapidamente se concentram nas poucas mercadorias *mais comercializáveis* disponíveis. Se *D* visse, por exemplo, que os ovos são uma mercadoria mais comerciável do que a manteiga, ele trocaria seu arado por ovos e os usaria como meio em outras trocas. É evidente que, como os indivíduos concentram-se em apenas algumas mercadorias selecionadas como meio de troca, a demanda por essas mercadorias no mercado aumentaria enormemente. Pois as mercadorias, na medida em que são usadas como intermediárias, têm um componente adicional na demanda por elas — não apenas a demanda por seu uso direto, mas também uma demanda por seu uso

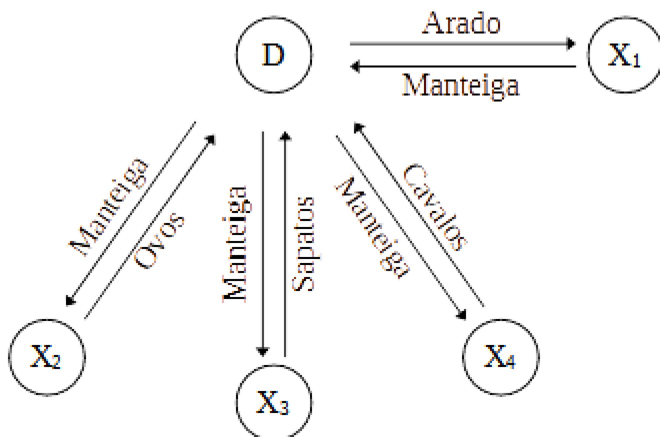


Figura 31. Efeito da Troca de uma Mercadoria
menos comercializável por uma mais comercializável

como meio de troca indireta. Essa demanda por seu uso como meio é sobreposta à demanda por seu uso direto, e esse aumento na demanda composta pelo intermediário selecionado *aumenta enormemente sua comerciabilidade*. Assim, se a manteiga começa como uma das mercadorias mais comercializáveis e, portanto, é cada vez mais escolhida como meio, esse aumento na demanda de mercado por manteiga aumenta muito a própria comerciabilidade que a torna útil como intermediário, em primeiro lugar. O processo é cumulativo, com as mercadorias mais comercializáveis se tornando ainda mais comercializáveis e, com esse aumento, estimulando seu uso como intermediário de troca. O processo continua, com uma lacuna cada vez maior entre a comerciabilidade do intermediário e as outras mercadorias, até que, finalmente, uma ou duas mercadorias são muito mais comercializáveis do que quaisquer outras e são geralmente usadas como intermediário de troca.[3]

[3] Para uma análise mais aprofundada desse processo de surgimento de um intermediário comum, consulte Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 30-33, e *Human Action*, pp. 402-04. Também veja Menger, *Principles of Economics*, pp. 257-63. Para uma descrição histórica, veja J. Laurence Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices* (Chicago: University of Chicago Press, 1931),

A *análise econômica* não se preocupa com *quais* mercadorias são escolhidas como intermediárias de troca. Isso é assunto para a *história* econômica. A análise econômica da troca indireta é válida independentemente do tipo de mercadoria usada como meio em qualquer comunidade em particular. Historicamente, muitas mercadorias diferentes têm sido, comumente, usadas como intermediárias. As pessoas em cada comunidade tendiam a escolher a mercadoria mais comercializável disponível: tabaco, na Virgínia colonial, açúcar, nas Índias Ocidentais, sal, na Abissínia, gado, na Grécia antiga, pregos, na Escócia, cobre, no Egito antigo e muitos outros, incluindo miçangas, chá, conchas de cauri e anzóis.[4] Ao longo dos séculos, o ouro e a prata (espécie) evoluíram gradualmente como as mercadorias mais amplamente utilizadas como meio de troca. Dentre os fatores de sua alta comerciabilidade estão sua grande demanda como ornamentos, sua escassez em relação a outras mercadorias, e sua grande divisibilidade e durabilidade. Nas últimas centenas de anos, suas qualidades comercializáveis levaram à sua adoção geral como intermediário em todo o mundo.

Uma mercadoria que se torna *de uso geral* como meio de troca é definida como *dinheiro*. É evidente que, enquanto o conceito de "meio de troca" é preciso e a troca indireta pode ser distintamente separada da troca direta, o conceito de "dinheiro" é menos preciso. O ponto em que um meio de troca entra em uso "comum" ou "geral" não é estritamente definível, e se um meio de troca é ou não dinheiro, só pode ser decidido por investigação histórica e pelo julgamento do historiador. No entanto, para fins de simplificação, e já que vimos que há um grande ímpeto no mercado para que um meio de troca se transforme em dinheiro, passaremos a nos referir a todos os intermediários de troca como *dinheiro*.

3. Algumas Implicações do Surgimento do Dinheiro

O estabelecimento do dinheiro no mercado aumenta enormemente o escopo de especialização e divisão do trabalho, amplia imensa-

I, 3-15, 28-31.

4 Cf. Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1937), pp. 22-24; Menger, *Principles of Economics*, pp. 263-71; e Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, pp. 15-23, 38-43.

mente o mercado para todos os produtos, e torna possível uma sociedade em um nível produtivo civilizado. Não apenas os problemas de coincidência de desejos e indivisibilidade de bens são eliminados, mas os indivíduos agora podem construir um edifício cada vez maior de estágios remotos de produção para chegar aos bens desejados. Estágios de produção intrincados e remotos agora são possíveis, e a especialização pode se estender a todas as partes de um processo de produção, bem como ao tipo de bem produzido. Assim, um produtor de automóveis pode vender um automóvel em troca de dinheiro, por exemplo, manteiga ou ouro, e depois trocar o ouro parcialmente por trabalho, parcialmente por aço, parcialmente por cromo, parcialmente por pneus de borracha, etc. Os produtores de aço podem trocar o ouro parcialmente por trabalho, parcialmente por ferro, parcialmente por máquinas, etc. Então, os vários trabalhadores, proprietários de terras, etc., que recebem o ouro no processo de produção podem usá-lo como um meio para comprar ovos, automóveis ou roupas, como eles desejarem.

Todo o padrão de uma sociedade moderna é, portanto, construído sobre o uso do dinheiro, e a enorme importância do uso do dinheiro se tornará mais clara conforme a análise continuar.[5] É evidente que é um erro da parte de muitos escritores, que desejam estabelecer as doutrinas da economia moderna, analisar apenas a troca direta e, então, inserir o dinheiro em algum lugar no final da análise, considerando a tarefa concluída. Ao contrário, a análise da troca direta é útil apenas como um auxílio introdutório à análise de uma sociedade de troca indireta; a troca direta deixaria muito pouco espaço para o mercado ou para a produção.

Com a grande variedade de habilidades humanas e recursos naturais resultando em enormes vantagens na divisão do trabalho, a existência de dinheiro permite a divisão da produção em pequenos ramos, cada homem vendendo seu produto por dinheiro e usando dinheiro para comprar os produtos que deseja. No campo dos bens de consumo, um médico pode vender seus serviços, ou um professor os seus, por dinheiro e, em seguida, usar o dinheiro para comprar os bens que demanda. Na produção, um homem pode produzir um bem de capital,

[5] Sobre a significância do dinheiro para uma sociedade civilizada, cf. Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 140 ff.

vendê-lo por dinheiro e usar o ouro recebido para comprar o trabalho, a terra e os bens de capital de ordem superior necessários para sua produção. Ele pode usar o excedente da renda monetária sobre o dinheiro desembolsado em fatores, para comprar bens de consumo para suas próprias necessidades. Assim, em qualquer estágio da produção de qualquer produto, um homem emprega terras e fatores de trabalho, trocando dinheiro por seus serviços, bem como pelos bens de capital necessários, e então vende o produto por dinheiro para ajudar no próximo estágio mais baixo de produção. Esse processo continua até que os bens de consumo finais sejam vendidos aos consumidores. Esses consumidores, por outro lado, obtêm seu dinheiro comprando-o por meio da venda de seus próprios bens — sejam bens de consumo duráveis ou serviços em produção. Este último pode incluir a venda de serviços de mão de obra, a venda de serviços de suas terras, a venda de seus bens de capital ou a herança daqueles que anteriormente contribuíram com tais serviços.[6]

Assim, quase todas as trocas são feitas por dinheiro, e o dinheiro imprime sua marca em todo o sistema econômico. Os produtores de bens de consumo, bem como os proprietários de bens de consumo duráveis, os proprietários de bens de capital e os vendedores de serviços de trabalho, todos vendem seus bens por dinheiro e compram, com o dinheiro, os fatores de que precisam. Eles usam sua receita líquida de dinheiro para comprar bens de consumo produzidos por outras pessoas na sociedade. Assim, todos os indivíduos, em suas capacidades de produtores e proprietários, ofertam bens (mercadorias e serviços) e demandam dinheiro em troca. E, em suas capacidades como produtores comprando fatores, bem como em suas capacidades como consumidores, ofertam dinheiro e demandam em troca uma variedade quase infinita de bens. A economia é, portanto, uma “economia monetária”, e quase todos os bens são comparados e trocados por mercadoria-dinheiro[7]. Esse fato é de importância crucial para a análise de qualquer

[6] As seções posteriores tratarão mais profundamente sobre recibo de renda monetária no processo de produção. Aqui deve ser observado que, uma vez que o proprietário e vendedor de bens de capital precisa pagar pela terra, trabalho e bens de capital em *sua* produção, em última análise, o proprietário do capital recebe renda apenas como detentor de bens durante um período de *tempo*.

sociedade além do nível mais primitivo. Podemos resumir o padrão complexo de trocas em uma economia monetária da seguinte maneira:

Homens, em sua capacidade como:

Produtores

Vendem:	*Compram:*
Bens de Consumo	
Bens de Produção	*Bens de Produção*
Trabalho	Trabalho
Terra	Terra
Bens de Capital	*Bens de Capital*
Por Dinheiro	*Com Dinheiro*

Consumidores

	Compram:
	Bens de Consumo
	Com Dinheiro

4. A Unidade Monetária

Vimos que todo bem está "em oferta", se puder ser dividido em unidades, cada uma das quais, homogêneas entre si. Os bens podem ser comprados e vendidos apenas em termos de tais unidades, e os bens que são indivisíveis e únicos, podem ser descritos como estando em oferta de apenas uma unidade. As mercadorias tangíveis são geralmente negociadas em termos de *unidades de peso*, como toneladas, libras, onças, grãos, gramas, etc. A mercadoria-dinheiro não é exceção a essa regra. A mercadoria mais negociada universalmente na comunidade, é comprada e vendida, sempre em termos de unidades de seu peso. É característico das unidades de peso, assim como é o caso para as outras escalas métricas, que cada unidade seja conversível em todas as

[7] N.T.: Optamos neste tratado por traduzir "money commodity" por "mercadoria-dinheiro" devido a tradução de "money" por dinheiro, diferente da usual tradução "moeda" para evitar mal entendidos devido ao fato de Rothbard definir "coin" de maneira idêntica ao entendimento comum de "moeda" – peça metálica e redonda usada para pequenas transações; e também devido ao contexto linguístico brasileiro, onde o entendimento de dinheiro e de moeda são comumente específicos. Outras obras optam por usar "moeda-mercadoria". Sendo assim, quando for falado de mercadoria-dinheiro se está falando da mercadoria que é usada como dinheiro, i.e., como intermediaria de trocas.

outras. Assim, uma libra equivale a 16 onças; e uma onça equivale a 437,5 grãos, ou 28,35 gramas. Portanto, se Jones vender seu trator por 15 libras de ouro, ele também pode ser descrito como tendo vendido o trator por 240 onças de ouro ou por 6.804 gramas de ouro, etc.

É claro que o tamanho da unidade da mercadoria-dinheiro escolhida, para qualquer transação, é irrelevante para a análise econômica, e é puramente uma questão de conveniência para as várias partes. Todas as unidades serão unidades de peso e serão conversíveis em libras, onças, etc., ao multiplicá-las ou dividi-las por algum número constante e, portanto, todas serão conversíveis umas nas outras da mesma maneira. Assim, uma libra de ouro equivalerá a 16 onças e, é claro, será trocada por 16 onças, caso essa troca seja desejada no mercado. A irrelevância econômica dos nomes ou tamanhos das unidades pode ser vista no exemplo a seguir. Suponha que os residentes do Texas usem, em suas trocas, uma unidade conhecida como Houston, que seria igual a 20 grãos de ouro, enquanto os residentes de Massachusetts usam o Adams, que corresponde a 10 grãos. Os cidadãos das respectivas áreas podem fazer suas trocas e cálculos nestes termos, por exemplo, Jones vende seu carro por "2.000 Houstons de ouro" ou, mais simplesmente, "2.000 Houstons", ou Jones pode considerar o preço dos ovos em dinheiro, como sendo $^1/_2$ "Houston por dúzia". Por outro lado, Smith pode comprar uma casa por "10.000 Adams". É óbvio que o uso de nomes diferentes complicará as coisas, mas é economicamente *insignificante*. O "Houston" ainda é uma unidade de peso de ouro, e é uma abreviatura para "20 grãos de ouro". É claro que, no mercado, um Houston será trocado por dois Adams.[8]

[8] Os nomes das unidades podem ser, e têm sido, qualquer coisa concebível, dependendo do costume, idioma, etc. Nomes como dólares, francos, marcos, siclos, são exemplos. O "dólar" originou-se como o nome, geralmente, aplicado aos pesos em onças de prata, cunhado pelo conde de Schlick na Boêmia. O conde, que morava em Joachim's Valley (ou Joachims*thal*), começou a cunhar onças de prata em 1518, e sua uniformidade e pureza ganharam reputação em toda a Europa. Eles ficaram conhecidos como Joachimsthalers, finalmente abreviado para *thalers*. O nome "dólar" é derivado de "thaler". Cf. Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York: Harper & Bros., 1905), I, 135-40; Menger, *Principles of Economics*, p. 283.

Para evitar complicações desnecessárias e esclarecer a análise, portanto, os nomes das unidades monetárias neste trabalho, serão em termos de unidades de peso universalmente aceitáveis (como onças, gramas, etc.), em vez de em termos de nomes ocasionais, com somente significado local (como dólares ou francos).

Obviamente, quanto mais valiosas são as unidades de uma mercadoria, menor é o tamanho das unidades usadas nas transações diárias; assim, a platina será comercializada em termos de onças, enquanto o ferro será comercializado em termos de toneladas. Mercadorias de dinheiro, relativamente valiosas, como ouro e prata, tendem a ser negociadas em termos de unidades menores de peso. Aqui, novamente, esse fato não tem significado econômico particular.

A *forma* como o peso unitário de qualquer mercadoria é negociado depende de sua utilidade para qualquer propósito específico desejado. Assim, o ferro pode ser vendido na forma de barras ou pedaços, queijo em forma retangular ou triangular, etc. Enquanto outras mercadorias serão negociadas nas formas adequadas para a produção ou o consumo, o dinheiro será negociado nas formas adequadas para a troca ou para o armazenamento, até uma troca seja feita. Historicamente, as formas de dinheiro são inumeráveis.[9] Nos últimos séculos, grandes barras de ouro ou prata têm sido usadas para armazenamento ou troca em transações maiores, enquanto peças circulares, menores, conhecidas como *moedas*, são usadas para transações menores.

5. Renda Monetária e Despesas Monetárias

Em uma economia monetária, cada indivíduo vende bens e serviços que são sua propriedade por dinheiro, e usa o dinheiro para comprar bens desejados. Cada pessoa pode fazer um registro de tais trocas monetárias durante qualquer período de tempo. Tal registro pode ser nomeado como seu *balanço de pagamentos* durante esse período.

---

9 O ouro, por exemplo, foi comercializado como dinheiro na forma bruta, em pepitas, como ouro em pó, em sacos ou como joias e outros ornamentos. Um exemplo interessante de forma de dinheiro foi o dinheiro de ferro da África Central. O ferro era uma mercadoria valiosa, usada como enxada. A forma de dinheiro foi feita para ser divisível em duas partes, facilmente transformadas em enxadas. Veja Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, p. 40.

Um registro pode ser as transações de bens vendidos por dinheiro em um certo período para outros indivíduos. Suponha, por exemplo, que o Sr. Brown elabore o registro de bens vendidos por dinheiro no mês de setembro de 1961. Suponha que ele vendeu seus serviços como um carpinteiro na construção da casa do Sr. Jones e vendeu seus serviços de faz-tudo para o Sr. Jones e para o Sr. Smith durante o mesmo período. E também, ele vendeu um rádio velho para o Sr. Johnson. A conta dele de dinheiro recebido, isso é, dinheiro *comprado* pelos bens e serviços *vendidos* são como a seguir:

Setembro de 1961 – James Brown

Dinheiro comprado	*Por Bens e Serviços Vendidos*
20 onças de ouro	Trabalho como carpinteiro para Jones
5 onças de ouro	Trabalho como faz-tudo para Jones e Smith
1 onça de ouro	Rádio antigo para Johnson
26 onças de ouro	

Da conta, nós sabemos que pelas vendas de bens e serviços dele durante esse período, Brown comprou *26 onças* de ouro. Esse total de dinheiro comprado, é seu total de renda monetária durante esse período.

É claro que, quanto mais renda monetária um homem recebe durante qualquer período, mais dinheiro ele será capaz de gastar em bens desejados. *Outras coisas permanecendo iguais* (uma qualificação importante que será examinada em sessões posteriores), *ele se esforçará para ganhar o máximo de renda monetária que puder em qualquer período esperado*.

O Sr. Brown adquiriu sua renda vendendo seus serviços de trabalho e um bem de consumo durável. Existem outras formas de adquirir renda monetária em um mercado desimpedido. O proprietário da terra pode vendê-la para fins agrícolas, locacionais, industriais, bem como outros propósitos. O proprietário de bens de capital pode vendê-los para aqueles interessados em usá-los como fatores de produção. A terra tangível e os bens de capital podem ser vendidos por dinheiro diretamente ou o proprietário pode manter a propriedade do bem enquanto vende a *propriedade* dos *serviços* deles por um certo período de tem-

po. Uma vez que qualquer bem é comprado apenas pelo serviço que concede, não há razão para que um certo período do serviço de um bem não possa ser comprado. Isso pode ser feito, é claro, apenas onde isso é tecnicamente possível. Sendo assim, o proprietário de um pedaço de terra, máquina de costura ou uma casa, pode "alugá-la" por um determinado período de tempo em troca de dinheiro. Enquanto tal *aluguel* pode deixar a propriedade legal do bem nas mãos do "senhorio", o real proprietário do bem do serviço *durante aquele período* é o locatário, ou "inquilino". Ao fim do período de contratação, o bem é retornado ao proprietário original, que pode usar ou vender o remanescente dos serviços.

Além da venda de bens e serviços, um homem pode receber dinheiro na forma de doação. Ele não *compra* o dinheiro que recebe através doações. A renda monetária dele durante qualquer período é igual ao dinheiro comprado por ele, mais o dinheiro que ele recebe em forma de doações. (Uma forma comum de receber uma doação é através de uma herança, o resultado de um legado de morte.)

Sendo assim, a conta de renda monetária do Sr. Green durante o período de junho a dezembro de 1961, pode ser como a seguir:

Renda Monetária	**Da venda de Bens e Serviços**
Comprado	
28 onças de ouro	Aluguel da Terra de Mr. Jones
300 onças de ouro	Venda de (outra) terra para o Sr. Forrest
15 onças de ouro	Venda de colheitadeira para o Sr. Woods
Doados	*De Doações*
400 onças de ouro	Herança do Tio
743 onças de ouro	

Como foi visto no capítulo anterior, a fim de primeiro adquirir o bem ou serviço que um homem pode vender por dinheiro, ele precisa primeiramente produzir ele mesmo ou comprar de alguém que produziu (ou quem, por sua vez, comprou do produtor original). Se ele recebeu dinheiro, o proprietário original precisa ter adquirido isso produzindo um bem e etc. Assim, em última análise, o primeiro vendedor de um bem de capital ou de um bem de consumo durável é o produtor original, e compradores posteriores precisam ter produzido algum ser-

viço próprio a fim de obter o dinheiro para adquiri-lo. O vendedor de serviço de trabalho, é claro, produz o serviço diretamente no momento. O vendedor da terra pura precisa originalmente ter se apropriado de uma terra não usada que ele encontrou e transformou. Em um mercado desimpedido de economia monetária, produtores de mercadorias e serviços vendem seus bens pela mercadoria-dinheiro e, então, usam o dinheiro adquirido para comprar outros bens desejados.

O dinheiro é adquirido dessa forma por todos, exceto pelos produtores do ouro original no mercado — aqueles que extraíram e comercializaram ele. Entretanto, a produção de mercadoria-dinheiro, como com todas as outras mercadorias valiosas, ela própria requer o uso de terra, trabalho e bens de capital, e esses devem ser pagos pelo uso de dinheiro. O minerador de ouro, então, não recebe dinheiro de doação, mas precisa ativamente encontrar e produzir ouro para adquirir o dinheiro dele.

Com o uso de dinheiro adquirido nessas várias formas, indivíduos compram bens desejados. Eles fazem em duas maneiras: como consumidores e como produtores. Como consumidores, eles compram bens de consumo que eles desejam; no caso de bens duráveis, eles podem comprar o bem inteiro ou eles podem contratar os serviços dos bens por um período de tempo especificado. Como produtores, eles usam o dinheiro para comprar os serviços dos fatores de produção necessários para produzir bens de consumo ou bens de capital de baixa ordem. Eles podem comprar alguns fatores imediatamente para usar antecipadamente todos os seus serviços futuros; alguns podem contratar para seus serviços durante um período especificado. Sendo assim, eles podem comprar bens de capital que funcionam como "matéria-prima"; eles podem comprar alguns bens de capital chamados máquinas e contratar outros; ou eles podem contratar ou comprar a terra que eles precisam para trabalhar. Em geral, assim como os consumidores não podem contratar bens duráveis de curta duração, então, os produtores não podem muito bem alugar bens de capital, apelidados de "matéria-prima" ou "estoque", que são usados rapidamente no processo de produção. Em um livre mercado, eles não podem comprar serviços de mão de obra diretamente, como foi explicado no capítulo anterior. Sendo a vontade pessoal do homem inalienável, ele não pode, em uma

sociedade voluntária, ser compelido a trabalhar para outro contra sua presente vontade, portanto, nenhum contrato pode ser feito para comprar sua vontade futura. Serviços de mão de obra, portanto, podem apenas ser comprados para "locação", com base no regime de "repartição".

Qualquer indivíduo pode preparar uma conta de suas compras de outros bens com dinheiro durante qualquer período. A quantidade total de dinheiro renunciado em tais trocas é sua despesa monetária ou seu dispêndio de dinheiro durante tal período. Aqui precisa ser salientado que essa conta de despesa, bem como sua conta de renda pode ser itemizada para cada transação ou pode ser agrupada em várias classes. Assim sendo, na conta acima, de Brown, ele poderia ter tabulado sua renda como 25 onças de trabalho em geral, e uma onça de seu rádio. Quão amplas ou estreitas as classes são, depende puramente da conveniência da pessoa que redige a contabilidade. O total, é claro, nunca é afetado pelo tipo de classificação escolhido.

Assim como a renda monetária equivale ao *dinheiro comprado* por bens e serviços vendidos *mais* o dinheiro recebido como doações, então, a despesa monetária equivale ao dinheiro vendido por bens e serviços comprados *mais* o dinheiro dado como doação. Sendo assim, a conta de despesas monetárias do Sr. Brown durante setembro de 1961, pode ser a seguinte:

Setembro de 1961 – Dinheiro Gasto por James Brown

Dinheiro vendido	*Por Bens e Serviços Comprados*
16 onças de ouro	Comida
6 onças de ouro	Roupa
3 onças de ouro	Aluguel da casa
2 onças de ouro	Entretenimento
Dinheiro dado	
1 onça de ouro	Caridade
24 onças de ouro	

Nessa conta, Brown está gastando dinheiro puramente como um *consumidor*, e seu total de despesas monetárias durante o período são 24 onças. Se ele tivesse desejado, ele poderia ter subdividido a conta ainda mais em itens como maçãs, $^{1}/_{5}$ onça; chapéu, *uma onça*; etc.

Aqui pode ser salientado que a renda monetária total de um indivíduo durante qualquer período pode ser denominada como suas *exportações*, e os bens vendidos podem ser denominados como “bens exportados”; por outro lado, seu total de despesas monetárias pode ser nomeado *importações* e os bens e serviços comprados são “bens importados.” Esses termos se aplicam aos bens comprados por produtores ou consumidores.

Agora, vamos observar e comparar as contas de rendas e despesas do Sr. Brown durante setembro de 1961. O total de renda monetária de Brown foi de 26 *onças* de ouro, e as despesas monetárias dele de 24 *onças*. Isso precisa significar que duas onças das 26 ganhas nesse período *permanecem não gastas*. Essas duas *onças* permanecem na posse de Sr. Brown, e são, portanto, adicionadas a qualquer estoque anterior de ouro que Brown possa ter possuído. Se o estoque de dinheiro de Brown em primeiro de setembro de 1961 foi de seis onças de ouro, e o estoque de dinheiro em primeiro de outubro de 1961 é oito *onças* de ouro. O estoque de dinheiro de propriedade de qualquer pessoa em qualquer ponto no tempo é chamado de reserva de caixa ou saldo de caixa naquele momento. As duas onças de renda que permanecem não gastas em bens e serviços constituíram uma adição líquida ao saldo de queda de Brown durante o mês de setembro. Durante qualquer período, portanto, a renda de uma pessoa é igual a seu dispêndio de dinheiro *mais* a adição de *saldo de caixa*.

Se nós subdividirmos essa conta de renda-despesa em menores períodos de tempo, a imagem do que está acontecendo com o *saldo de caixa* dentro do período maior provavelmente será muito diferente de uma simples adição de duas *onças*. Sendo assim, suponha que todas as entradas de dinheiro de Brown viessem em duas partes, uma no dia primeiro e outra no dia quinze de setembro, enquanto suas despesas ocorrem todos os dias em quantidades variáveis. Como resultado, o saldo de caixa aumentou drasticamente no dia primeiro de setembro, digamos que seis mais treze ou um total de dezenove *onças*. Sendo assim, o *saldo de caixa* foi gradualmente reduzido a cada dia até que se igualou a seis novamente no dia 15; então aumentou acentuadamente novamente para dezenove, finalmente sendo reduzido para oito no final do mês.

O padrão de oferta e demanda de Brown no mercado é clara. Brown ofertou vários bens e serviços no mercado e demandou dinheiro em troca. Com essa entrada de dinheiro, ele demandou vários bens e serviços no mercado e ofertou dinheiro em troca. O dinheiro precisa ir para o *saldo de caixa* antes que possa ser gasto em bens e serviços.[10]

Suponha, por outro lado, que as despesas de Brown durante setembro tenham sido 29 em vez de 24 *onças*. Isso foi realizado reduzindo o saldo de caixa de Brown por três *onças* e deixando-o com três *onças* em seu balanço de caixa. Nesse caso, as despesas monetárias dele durante o período igualaram sua entrada de dinheiro *mais* o decréscimo em seu saldo de caixa. Em resumo, a seguinte forma sempre permanece verdadeira para qualquer indivíduo durante qualquer período de tempo:

Renda Monetária = Despesas monetárias + Adições Líquidas ao saldo de caixa – |
Subtrações Líquidas do saldo de caixa|

Alternativamente o termo Exportação pode ser substituído por Renda e Importação por Despesa, na equação acima.

Vamos assumir pelo propósito de simplificação que o total de estoque de mercadoria-dinheiro na comunidade tenha permanecido inalterado durante o período. (Isso não é uma suposição irrealista, uma vez que o ouro recém-extraído é pequeno em comparação com o estoque existente). Agora é claro que, como todas as propriedades valoradas, todo dinheiro precisa, em um momento no tempo, ser possuído por *alguém*. Em qualquer momento no tempo, a soma do balanço de caixa de todos os indivíduos é igual ao estoque total de dinheiro na comunidade. Sendo assim, se considerarmos Brown dentro do grupo de cinco pessoas vivendo em uma vila, e seus respectivos *saldos de caixa* em primeiro de setembro foi 6, 8, 3, 12 e 5 onças, então o total de dinheiro em estoque na vila naquela data era de 34 onças. Se os dados estivessem disponíveis, a mesma forma de soma poderia ser feita para o mundo como um todo, e o total de estoque de dinheiro descoberto. *Agora é óbvio que a adição de duas onças de Brown ao seu saldo de caixa durante setembro precisa ter sido contrabalanceada pela sub-*

[10] Isso também é verdadeiro se a receita é gradual e as despesas forem em quantias discretas, ou para qualquer outro padrão de renda e despesa monetária.

tração de duas onças do saldo de caixa de um ou mais outros indivíduos. Uma vez que o estoque de dinheiro não mudou, a adição de Brown ao seu saldo de caixa precisa ter sido resultado da diminuição do saldo de caixa de outros indivíduos. Similarmente, se Brown diminui seu saldo de caixa em três onças de ouro, isso precisa ser contrabalanceado pela adição de três onças no saldo de caixa de outros indivíduos.

É importante reconhecer que as adições ou subtrações do saldo de caixa são todos atos voluntários por parte dos indivíduos envolvidos. Em cada período, alguns indivíduos decidem adicionar aos seus saldos de caixa e outros decidem reduzir, e cada um toma a decisão que ele acredita que mais o beneficiará.[11] Durante séculos, no entanto, o uso popular falacioso tem afirmado que aquele cuja receita é maior do que as despesas (que as exportações são maiores que as importações) têm um "balanço de troca favorável", enquanto aqueles cujos gastos foram maiores que a receita durante um período (que as importações são maiores que as exportações) sofreram um "balanço de troca desfavorável". Tal visão implica que a ativa parte importante do balanço de pagamentos é parte da "troca", as exportações e importações, e que as mudanças no saldo de caixa do indivíduo são simplesmente "fatores de equilíbrio" passivos, servindo para manter o total de pagamentos sempre em equilíbrio. Em outras palavras, isso assume que o indivíduo gasta o quanto ele quer em bens e serviços e que a adição ou subtração do seu patrimônio aparece como uma reflexão tardia. Ao contrário, mudanças no patrimônio são ativamente decididas por cada indivíduo no curso de suas ações de mercado. Sendo assim, Brown decidiu aumentar seu patrimônio em duas onças e vendeu seus serviços de mão de obra para obter o dinheiro, dispensando compras de bens de consumo até o limite de duas onças. Por outro lado, no último exemplo, quando ele gastou três onças mais do que ele ganhou no mês, ele decidiu que seu saldo de caixa havia sido excessivo e que preferia gastar parte dele em bens de consumo e serviços. *Portanto, nunca há ne-*

[11] Essa seção é limitada a uma discussão sobre gastos com bens de consumo. Uma seção posterior irá discutir as despesas dos produtores em bens de produtores. Será visto, no entanto, que mesmo perdas indesejáveis sofridas nos saldos de caixas pelos produtores são puramente o resultado de uma ação voluntária que, em um período posterior, se provou errôneo.

cessidade de ninguém se preocupar com o balanço de pagamentos de outra pessoa. O balanço de troca “desfavorável” de uma pessoa continuará enquanto o indivíduo desejar reduzir seu saldo de caixa (e outros estiverem dispostos a comprar seu dinheiro por bens). É claro, o limite máximo dele é o ponto em que seu saldo de caixa é reduzido para zero. Mais provável, entretanto, que ele irá parar de reduzir seu saldo de caixa bem antes desse ponto.[12]

6. Despesas de Produtores

A sessão anterior se concentrou no caso do Sr. Brown, que todas as despesas monetárias foram em bens de *consumo*. A renda monetária dele, além da venda de bens antigos produzidos previamente, resultou da venda de serviços de mão de obra atual. Os gastos dele foram puramente com consumo; a renda foi derivada quase exclusivamente de sua produção de serviços de mão de obra. Todo homem precisa ser um consumidor, e, portanto, essa análise de despesa de consumidor se aplica a todas as pessoas. A maioria das pessoas ganham sua renda da venda de seus serviços de mão de obra. Entretanto, se excluirmos bens previamente produzidos, porque alguém precisa ter, originalmente, os produzido, todas as outras rendas monetárias precisam derivar da nova produção de bens de capital ou de consumo. (Isso é distinto dos vendedores de terras ou de seus serviços, cuja propriedade precisa originalmente ter derivado da descoberta e remodelação de terra não apropriada).

Produtores de bens de capital e bens de consumo estão em uma posição diferente de vendedores de apenas serviço de mão de obra. O Sr. Brown, por exemplo, um vendedor de apenas serviços de mão de obra, não precisa gastar qualquer dinheiro na compra de bens de capital. Puramente de sua despesa em bens de consumo desejados, ele deriva a energia para ser capaz de produzir e vender serviços de mão de

12 Também foi feito a afirmação que uma pessoa que gaste a maioria ou toda sua renda em alimentação e vestimentas *precisa* também ter um “balanço de troca desfavorável”, uma vez que suas despesas monetárias *precisam* estar em um certo valor mínimo. No entanto, se o homem gastou todo seu saldo de caixa, ele não pode mais continuar a ter um “balanço desfavorável”, independentemente de quais bens ele compre ou de seu padrão de vida.

obra no mercado. Mas os produtores de bens de capital e de consumo — o cerne de qualquer sociedade civilizada, uma vez que apenas serviços de mão de obra poderiam produzir muito pouco — não estão e não podem estar em uma posição tão afortunada. Para um homem produzir um bem de consumo, ele precisa obter serviços de mão de obra, os serviços de terra e de bens de capital, a fim de utilizar o "*know-how*" tecnológico disponível na produção do bem. Voltando ao problema, descobrimos que, a fim de produzir um bem de capital, o aspirante a produtor precisa obter a terra, trabalho e bens de capital necessários. Cada tal produtor individual (ou grupo de indivíduos em parceria) obtém os fatores necessários, e em seguida, direciona a combinação de fatores para produzir um bem de capital. Esse processo é repetido entre numerosos indivíduos, até que o mais baixo estágio de produção é alcançado e o bem de consumo é produzido. O produtor do bem de capital precisa adquirir os fatores necessários (terra, trabalho e capital) comprando-os por dinheiro e, quando o bem de capital (de ordem mais baixa) é concluído, ele o vende por dinheiro. Esse bem de capital é, por sua vez, usado para a produção de um bem de capital de ordem ainda mais baixa, e o último é vendido por dinheiro. Esse processo continua até que o produtor final do bem de consumo venda-o por dinheiro para o consumidor final.

Um esquema de representação simplificado desse processo é mostrado na Figura 32.

As setas sólidas representam o movimento de *bens* em troca, como fatores são comprados por produtores em cada estágio, trabalhados em um bem de capital de ordem mais baixa e depois vendido para produtores de ordem mais baixa. As setas tracejadas em direção reversa representam o movimento do *dinheiro* nas mesmas trocas. O produtor de um bem de capital empregou o dinheiro que ele ganhou para comprar fatores de produção. Ele então usou esses fatores apropriados, em conjunto com serviço de mão de obra contratada, para produzir um bem de capital de ordem mais baixa que ele possuía até que ele pudesse vendê-lo por dinheiro para outro produtor. O produtor de um bem de consumo passou pelo mesmo processo, exceto que sua venda final por dinheiro foi o consumidor final.

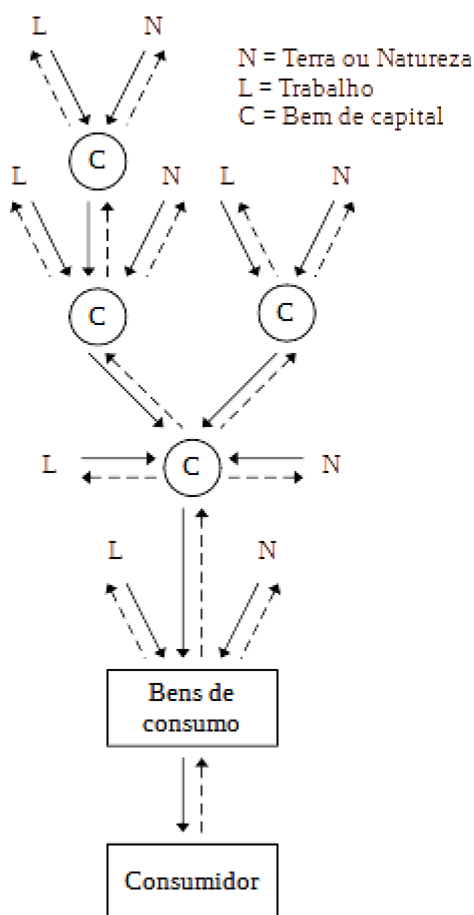


Figura 32. Estágios no Processo de Produção
para o Consumidor Final

Agora vamos chamar os produtores que usam seu dinheiro para *investir* na compra de fatores (completamente ou alugados) de *capitalistas*. Os capitalistas então produzem e se apropriam de vários estágios de bens de capital, trocando-os por dinheiro até que seus produtos cheguem aos consumidores. Aqueles que participam no processo produtivo são, portanto, os capitalistas e os vendedores de serviços de ter-

ra e de mão de obra. Os capitalistas são os únicos que *gastam dinheiro em bens de produção*, e eles, portanto, podem aqui ser nomeados "os produtores."

É evidente que a característica dominante do processo de produção é que cada indivíduo precisa produzir *em antecipação* da venda de seu produto. Qualquer investimento na produção é feito em antecipação da venda posterior para produtores de ordem mais baixa e, finalmente, aos consumidores.

Claramente o consumidor precisa ter dinheiro em seu saldo de caixa para gastar em bens de consumo e, da mesma forma, o produtor precisa ter o dinheiro original para investir em fatores. Onde o consumidor adquire o dinheiro? Como foi mostrado acima, ele pode obter de doações ou da venda de bens produzidos previamente, mas na última análise, ele precisa ter obtido da venda de algum serviço produtivo. O leitor pode inspecionar a destinação final das setas tracejadas; esses são os vendedores de serviços de mão de obra e de serviços de terra. Esses trabalhadores e proprietários de terra usam o dinheiro então obtido para comprar o produto final do sistema de produção. Os capitalistas-produtores também recebem renda em cada etapa do processo de produção. Evidentemente, os princípios regendo essas rendas requerem investigações cuidadosas, que serão empreendidas a seguir. Aqui pode ser salientado que as rendas líquidas acumulando aos proprietários de bens de capital não são simplesmente o resultado da contribuição para a produção dos bens de capital, uma vez que esses bens de capital são, por sua vez, os produtos de outros fatores.

Onde, então, os *produtores* adquirem seu dinheiro para investir? Claramente, das mesmas fontes apenas. Da renda adquirida na produção, indivíduos podem, além de comprar bens de consumo, comprar fatores de produção e se engajar no processo produtivo como produtores de um bem que não é simplesmente seu próprio serviço de mão de obra. A fim de obter o dinheiro para investir, então, um indivíduo precisa *economizar dinheiro* restringindo suas possíveis despesas em consumo. Esse dinheiro economizado primeiro vai para seu saldo de caixa e então é *investido* na compra de fatores em antecipação da venda posterior do bem produzido. É óbvio que o investimento pode vir apenas de fundos que são poupados por indivíduos de seus possíveis gastos

de consumo. Os produtores restringem suas despesas de consumo, poupam seu dinheiro, e "entram no negócio" investindo seus fundos em fatores que irão produzir para eles produtos no futuro.[13,14]

Então, enquanto cada homem precisa gastar parte de sua renda em consumo, alguns decidem se tornar produtores de capital ou de bens de consumo e economizar dinheiro para investir em fatores requeridos. A renda de cada pessoa pode ser gasta em consumo, em investimento de bens de produção ou na adição de seu saldo de caixa. Durante qualquer período, *a Renda Monetária de um indivíduo = suas Despesas de Consumo + Despesas de Investimento + Adições ao saldo de caixa – |Subtrações do saldo de caixa|*. (Despesas de investimento podem ser definidas como sendo a soma de despesas monetárias feitas em investimento em fatores de produção).

Tomemos o caso hipotético do Sr. Fred Jones e seu "balanço de pagamentos" de novembro de 1961. Suponha que sua renda de várias fontes durante esse mês é de 50 onças. Ele decide gastar, durante o mês, 18 onças em bens de consumo; adiciona 2 onças ao seu saldo de caixa; e investe as outras 30 onças em um "negócio" para a produção de algum bem. É necessário enfatizar que seu negócio pode envolver a produção de qualquer bem; podendo ser uma fábrica de aço, uma fazenda, ou uma loja de calçados de varejo. Poderia ser para a compra de trigo em uma estação do ano em antecipação à venda em outra estação. Tudo isso é empreendimento produtivo, pois, em cada instância, um bem é produzido, i.e., bens são movidos um passo à frente em seu progresso ao consumidor final. Uma vez que o investimento é sempre em antecipação a uma venda posterior, os investidores estão também engajados em *empreendedorismo*, em empreendimento.

---

13 Produtores também podem mutuar fundos poupados de outros, mas o processo todo de emprestar e de mutuar é omitido nesta sessão a fim de deixar mais clara a análise. Empréstimos serão analisados em um capítulo posterior.

14 N.T.: Na nota anterior, Rotbhard usa o termo "borrowing" que traduzindo literalmente seria "tomar emprestado", "lending" que seria "dar emprestado" e "loan" que leva o entendimento semelhante ao "dar emprestado", mas no sentido de "algo que foi emprestado para alguém", como esses entendimentos na língua portuguesa não são distintos em uma palavra e os usos serão recorrentes, reservaremos, daqui em diante, "mutuar" para o entendimento de "tomar emprestado", "emprestar" para o entendimento de "dar emprestado" e "empréstimo" para o entendimento de "algo que foi emprestado para outro".

Vamos supor que Jones gaste seus fundos poupados em investimento em uma fábrica de papel. Sua conta de Renda-Despesa durante novembro pode aparecer como segue no diagrama abaixo. É claro, essas figuras são meramente ilustrativas de uma possível situação; existem inúmeras outras ilustrações, por exemplo; poderia haver uma subtração do saldo de caixa para permitir um maior investimento.

Novembro de 1961 – Fred Jones

Renda	*Despesas*
Por vender uma terra…20 oz.	Comida…07 oz.
Por vender um prédio…30 oz.	Roupa…04 oz.
50 oz.	Abrigo…04 oz.
	Entretenimento…03 oz.
	Despesas de consumo…18 oz.
	Em Maquinário de Papel…12 oz.
	Em Polpa de Celulose…10 oz.
	Em Serviço de Mão de obra…08 oz.
	Despesas de investimento…30 oz.
	Adição para o saldo de caixa…02 oz.
	Total … 50 oz.

As despesas de investimento são sempre feitas em antecipação de uma venda futura. Fatores são comprados, transformados em produtos, e o produto é então vendido pelo empreendedor por dinheiro. O “empreendedor” faz seus dispêndios com a expectativa de poder vender o produto por um determinado preço em uma determinada data futura. Suponha que Jones faça o investimento de 30 onças com a expectativa de poder transformar seus fatores em produto (nesse caso, papel) e vender por 40 onças em alguma data em novembro de 1962. Se a expectativa dele se provar correta, ele terá sucesso em vender o papel por 40 onças naquela data, e sua conta de renda, durante qualquer período que inclua a data de novembro de 1962, irá incluir “40 onças da venda de papel.”

É óbvio que, outras coisas permanecendo iguais, um investidor irá tentar adquirir a maior renda líquida possível de seu investimento, assim como, com a mesma qualificação, todos tentam adquirir a maior

renda de outros tipos de vendas. Se Jones é confrontado com a oportunidade de investir suas 30 onças em diferentes linhas ou processos de produção possíveis, ele espera que um lhe renderá 40 onças em um ano, outro 37 onças, outro 34, etc. Jones irá escolher o investimento prometendo o maior rendimento. Uma diferença crucial, então, entre o homem enquanto empreendedor e o homem enquanto consumidor é que nesse último caso não há motivação para ter exportações maiores que importações. As importações de um homem são suas compras de bens de consumo e são, portanto, os fins de sua atividade. Os bens que ele importa são uma fonte de satisfação para ele. Por outro lado, o empreendedor está "importando" apenas bens de produção que são, por definição, sem uso para ele diretamente. Ele pode ganhar deles apenas ao vendê-los ou ao vender os produtos deles e, portanto, suas importações são meramente os meios necessários para suas "exportações" posteriores. Portanto, ele tenta obter a maior renda líquida, ou em outras palavras, para atingir o maior excedente de exportações sobre importações. Quanto maior a renda de seu negócio, mais o dono do negócio será apto a gastar (i.e., importar) em bens de consumo que ele deseja.

É claro, entretanto, que o homem, *considerado como um todo*, não tem um desejo particular de exportar mais do que ele importa, ou de ter um "balanço de troca favorável." Ele tenta exportar mais do que importa de *bens de consumo* em seu negócio; então, ele usa esse excedente para gastar em *importação de bens de consumo* para suas vontades pessoais. No balanço total, ele pode, como o Sr. Brown acima, escolher adicionar ao seu saldo de caixa ou subtrair de seu saldo de caixa, como ele vê adequado e considera mais desejável.[15] Tomemos como exemplo o Sr. Jones, depois dele ter se estabelecido em seu negócio. Durante certo período, ele pode decidir subtrair 5 onças de seu saldo de caixa. Mesmo que ele tente seu melhor para alcançar o maior lucro líquido do negócio e, assim, adicionar ao seu saldo de caixa o tanto quanto for possível a partir *dessa fonte*, no total, ele pode muito bem decidir reduzir seu saldo de caixa. Deste modo:

[15] Foi em parte uma confusão entre a ação *total* do indivíduo e sua ação enquanto um empresário que levou escritores a extrapolar a partir do comportamento do empresário e concluir que "nações" estão "em melhor situação" se "elas" exportam mais do que "elas" importam.

Fred Jones

Renda	Despesas
Dos negócios…150 oz.	De negócios, em fatores de produção (bens de produção)…100 oz. De Bens de Consumo… 55 oz.
	155 oz. Subtração do saldo de caixa…5 oz.

7. Maximizando a Renda e Alocando Recursos

Nós vimos que, na economia monetária, *outras coisas permanecendo iguais*, os homens tentarão obter a maior receita monetária possível: se eles são investidores, eles tentarão obter o maior rendimento líquido; se eles vendem seu serviço de mão de obra, eles irão vender pelo maior rendimento. Quanto maior a receita monetária deles, mais dinheiro estará disponível para despender em bens de consumo. Antes de procedermos para uma análise mais profunda da economia monetária, é importante examinar as "outras coisas permanecendo iguais", ou a qualificação *ceteris paribus*.

No capítulo 1, examinamos a verdade que em toda ação, os homens tentam obter a maior vantagem, i.e., atingir o fim localizado no ponto mais alto possível da sua escala de valor. Isso também foi chamado de tentativa de "maximizar a receita psíquica" ou "renda psíquica". Isso é uma verdade praxeológica, uma lei geral válida para toda ação humana, sem qualquer qualificação. Agora, o estabelecimento de uma troca indireta, ou uma economia monetária, permite que cada pessoa obtenha um vasto número de bens de consumo que ele não poderia obter, ou mal poderia obter, isoladamente ou por meio de escambo. Como nós demonstramos nesse capítulo, esses bens de consumo são adquiridos produzindo e vendendo um bem pela mercadoria-dinheiro e então usando dinheiro para comprá-los. Apesar desse desenvolvimento, no entanto, de forma alguma podem todos os bens serem comprados ou vendidos no mercado. Alguns bens são obtidos dessa forma; outros não podem ser. Como explicamos no capítulo 2, alguns bens não podem ser alienados de uma pessoa e, portanto, não podem ser trocados. Eles não podem vir dentro do nexo monetário;

eles não podem ser comprados ou vendidos por dinheiro. Esse fato, não significa, que os indivíduos menosprezam ou que os veneram por conta disso. Para algumas pessoas, muitos dos bens de consumo não trocáveis são muito preciosos e têm um lugar alto na escala de valor. Para outros, esses bens significam pouco, em comparação aos bens de consumo que podem ser comprados em troca. A classificação em sua escala de valor depende inteiramente da escolha voluntária de cada indivíduo. Não tem sentido colocar a culpa no "dinheiro" pelas tendências de algumas pessoas de valorar bens trocáveis altamente comparados a alguns bens não trocáveis. Não tem uma força na existência da economia monetária que compele homens a fazer tais escolhas; dinheiro simplesmente permite que os homens expandam enormemente suas aquisições de bens trocáveis. Mas a existência do mercado deixa isso para cada indivíduo decidir, como ele irá valorar o dinheiro e os bens que o dinheiro irá comprar, em oposição a outros bens que não são trocáveis.

Na verdade, a existência da economia monetária tem o efeito reverso. Uma vez que, como sabemos pela lei da utilidade, a utilidade marginal de uma unidade de qualquer bem diminui conforme sua oferta aumenta, e o estabelecimento de dinheiro leva a um aumento enorme na oferta de bens trocáveis, é evidente que essa grande oferta permite aos homens desfrutar de bens não trocáveis numa extensão muito maior do que, ao contrário, seria o caso. *O fato de que bens de consumo trocáveis são mais abundantes permite que cada indivíduo desfrute mais daqueles não trocáveis.*

Existem muitos exemplos possíveis de comparações entre bens trocáveis e não trocáveis na escala de valor de um determinado indivíduo. Suponha que um homem tenha um pedaço de terra contendo um monumento histórico, que ele valora em níveis estéticos. Suponha também que ele tem uma oferta para a venda da propriedade por uma determinada soma de dinheiro, sabendo que o comprador pretende destruir o monumento e usar a terra para outros propósitos. Para decidir se vende ou não a propriedade, ele precisa pesar o valor, para ele, de manter o monumento intacto em comparação com o valor, para ele, dos bens de consumo que ele pode eventualmente comprar com o dinheiro. Qual vai ter precedência depende da constituição da escala de

valor do indivíduo naquele momento específico. Mas é evidente que uma maior abundância de bens de consumo já à sua disposição tende a aumentar o valor do (não trocável) bem estético para ele em comparação com uma determinada soma de dinheiro. Contrário, portanto, à acusação comum de que o estabelecimento de uma economia monetária tende a levar os homens a desprezar a importância dos bens não trocáveis, o efeito é precisamente o contrário. Uma pessoa destituída tem muito menos probabilidade de preferir o bem não trocável ao trocável do que aquele cujo "padrão de vida" em termos do último é alto.[16]

Exemplos, tais como esse, são de grande importância para a ação humana, mas de pouca importância para o resto deste volume, que é principalmente preocupado com a análise de mercado dentro de um sistema de trocas indiretas. Nesse estudo de trocas monetárias — a subdivisão da praxeologia conhecida como *cataláxia* — não há muito mais que poderia ser dito sobre esse problema. Outros exemplos de tais escolhas, entretanto, são mais importantes para a cataláxia. Considere o caso de um homem que tem três ofertas para a compra de seu serviço de mão de obra, uma de uma renda monetária de 30 onças por mês, outra de 24 onças, e uma terceira de 21 onças. Agora — e aqui nós retornamos ao problema original nesta sessão — o homem irá claramente escolher aceitar a oferta de 30 onças, *provido* que os fatores psíquicos, ou mais precisamente, os não trocáveis, são "iguais" entre as várias alternativas. Se o homem é indiferente a quaisquer variações nas condições de trabalho entre as três ofertas, então, nenhum fator entra em sua escolha, exceto a renda monetária e o lazer, e, se ele praticamente trabalhar, ele vai escolher a renda de 30 onças. Por outro lado, ele pode muito bem ter grandes diferenças no gosto pelo trabalho em si e nas condições variantes; assim, o trabalho que ganha 30 onças

[16] Os termos bens "não trocáveis" (ou "introcáveis") e "trocáveis" são muito superiores aos termos "ideal" e "material". A última classificação erra em dois aspectos, além de falhar em transmitir a diferença essencial entre os dois tipos de bens. Em primeiro lugar, como foi estabelecido acima, muitos bens trocáveis são serviços intangíveis em vez de coisas tangíveis, "materiais". Em segundo lugar, muitos dos bens não trocáveis valorados por algumas pessoas dificilmente seria considerado "ideal" por outros, então, um termo menos amplo é necessário.

pode ser para uma empresa, ou em um tipo de trabalho, que ele não gosta. Ou o emprego oferecendo 24 onças pode ter qualidades positivas que o homem gosta muito. Nós vimos no capítulo 1 que o trabalho é avaliado com base, não apenas em termos de rendimento monetário, mas também em termos de gosto ou aversão do indivíduo pelo próprio trabalho. As valorações que um homem atribui ao próprio trabalho, são bens positivos ou negativos não trocáveis, porque são, para o agente, anexos inseparáveis ao próprio trabalho. Elas podem ser pesadas em comparação às considerações monetárias, mas elas não podem ser trocadas ou ignoradas. Então, no caso acima, junto com a renda monetária prospectiva, o homem precisa pesar os "bens de consumo" não trocáveis anexados aos diferentes trabalhos em sua escala de valor. O que ele está valorando, em essência, são dois "pacotes" de utilidade: (a) a utilidade de 30 onças por mês mais o trabalho no que ele considera uma troca imoral ou em um ambiente desagradável, vs. (b) a utilidade de 24 onças por mês mais o trabalho em um emprego que ele gosta. A escolha será feita de acordo com a escala de valor de cada indivíduo; um homem pode escolher o emprego de 30 onças, e outro pode escolher o emprego de 24 onças. O fato importante para a cataláxia é que um homem sempre escolherá o pacote de *renda monetária mais outros fatores psíquicos* e que ele irá maximizar sua renda monetária se fatores psíquicos são neutros a respeito de suas escolhas. Se não são, então, esses fatores precisam sempre estar na visão do economista.

Outro exemplo similar é o caso de um investidor em potencial. Suponha um investidor que enfrenta a escolha de investir seu dinheiro poupado em várias alternativas de projetos de produção. Ele pode, digamos, investir 100 onças, com a perspectiva de obter um rendimento líquido de 10 por cento em um ano, em um projeto; 8 por cento em um segundo; e 6 por cento em um terceiro. Outros fatores psíquicos não trocáveis sendo iguais, ele tenderá a investir naquela linha onde ele espera o maior rendimento monetário líquido — nesse caso, a linha de 10 por cento. Suponha, entretanto, que ele tem uma grande aversão ao produto que ofereceria um rendimento de 10 por cento, enquanto ele tem um grande afeto por um processo e o produto prometendo um rendimento de 8 por cento. Aqui novamente, cada anexo do investimento

carrega um fator psíquico positivo ou negativo indissociável. O prazer em produzir um produto em comparação ao desgosto de produzir outro são *bens de consumo não trocáveis*, positivos e negativos, que o agente tem que pesar ao decidir onde fazer seu investimento. Ele não irá simplesmente pesar 10 por cento vs. 8 por cento, mas "10 por cento mais um processo de produção e produto não desejado" vs. "8 por cento mais um processo de produção agradável." Qual alternativa ele escolhe depende de sua escala de valor individual. Então, no caso da empresa, bem como no caso do trabalho, nós precisamos dizer que um empreendedor tenderá a escolher o curso que maximize sua renda monetária futura, *desde que* outros fatores não trocáveis sejam neutros em relação às várias alternativas. Em todos os casos, é claro, cada homem se moverá para maximizar sua renda *psíquica* em sua escala de valor, em que são registrados no balanço todos os bens trocáveis e não trocáveis.[17]

Na decisão do curso que maximizará sua renda psíquica, o homem, portanto, considera todos os fatores relevantes, trocáveis ou não trocáveis. Ao considerar onde trabalhar e no que trabalhar, ele precisa também considerar o bem de consumo mais universalmente desejado, o lazer. Suponha que, na base do rendimento monetário e dos valores não trocáveis anexados, o trabalhador no exemplo dado acima escolhe trabalhar no emprego de 24 onças. Enquanto ele continua a trabalhar no emprego, a utilidade marginal do salário monetário por unidade de tempo que ele ganha (seja de 24 onças por mês ou $^{1}/_{4}$ onça por hora, etc), irá diminuir. A utilidade marginal da renda monetária tende a diminuir conforme mais dinheiro é adquirido, uma vez que o dinheiro é um bem. Na medida em que o dinheiro é desejado para um uso não monetário (tal como adornos) ou para o uso como um acréscimo ao saldo de caixa (veja abaixo para uma discussão dos componentes na demanda por dinheiro), o acréscimo ao estoque levará a um declínio em sua utilidade marginal, assim como é no caso de qualquer outro bem. Na medida em que o dinheiro é desejado para a compra de bens

[17] A crença dos economistas clássicos, notoriamente John Stuart Mill, bem como seus críticos, que a economia precisa postular um "homem econômico" mítico, que está interessado apenas em adquirir renda monetária, é, portanto, completamente errônea.

de consumo, uma "onça-equivalente" de bens de consumo também diminuirá, em utilidade, conforme novas onças forem adquiridas. A primeira onça de dinheiro gasta em bens de consumo irá atender a maior classificação de desejos na escala de valor da pessoa, a próxima onça gasta a segunda maior classificação de desejo, etc. (É claro, isso não será verdade para um bem custando mais que uma onça, mas essa dificuldade pode ser superada ao aumentar o tamanho de unidades monetárias tal que cada uma é homogênea no que pode comprar). Consequentemente, a utilidade marginal da renda monetária tende a diminuir de acordo com o aumento da renda.

Por outro lado, conforme a entrada de trabalho aumenta, o estoque de possíveis unidades de lazer declina, e a utilidade marginal do lazer renunciado aumenta. Como visto no capítulo 1, o trabalho tende a ser ofertado até o ponto em que a utilidade marginal retirada do trabalho não mais supera a utilidade marginal de lazer na escala de valor do indivíduo. Na economia de mercado, o trabalho cessará quando a utilidade marginal da renda monetária adicional por unidade de tempo não exceder a utilidade marginal do lazer renunciado por trabalhar por tempo adicional.[18]

Assim, o homem aloca seu tempo entre lazer e trabalho produtivo, entre trabalho por dinheiro e trabalho em itens não trocáveis, etc., de acordo com o princípio de maximização de sua renda psíquica. Ao decidir entre trabalho e lazer, ele pondera as vantagens marginais do trabalho em comparação às vantagens marginais do lazer.

Similarmente, o homem como um possível investidor precisa ponderar, não apenas as vantagens e desvantagens, monetárias e outras, de cada investimento em potencial, mas também se sequer investir ou não. *Cada homem precisa alocar seus recursos monetários em três, e apenas três, formas: em despesas de consumo, em despesas de investimentos e em acréscimo ao seu saldo de caixa.* Suponha que para o investidor citado acima, o projeto de 10 por cento é maior em

[18] É claro, o resultado concreto difere de acordo com o indivíduo e com a *unidade de tempo* selecionada para consideração. Em termos de renda por hora, o ponto em que o trabalho para, pode chegar bem rapidamente; em termos de renda por ano, pode nunca chegar. Independentemente de sua renda monetária por hora, em outras palavras, é provável que ele pare de trabalhar após um certo número de horas trabalhadas, ao passo em que é provável que ele tire um ano de folga apenas se sua renda anual é substancial.

utilidade em sua escala de valor, considerando todos os fatores. Mas então, ele precisa decidir: deveria ele investir, ou deveria ele comprar bens de consumo agora, ou acrescentar a seu saldo de caixa? A vantagem marginal de fazer o investimento será o rendimento monetário prospectivo, ponderado pelas utilidades ou desutilidades não trocáveis envolvidas. A vantagem do rendimento monetário será que ele terá mais dinheiro, no futuro, que ele poderá gastar em bens de consumo. Se ele tem 100 onças de dinheiro agora e investe, em um ano ele pode ter 110 onças que ele poderá gastar em bens de consumo. Por outro lado, o que principalmente pugna contra o investimento, como foi explicado no capítulo 1, é o fato da preferência temporal, o fato que ele está abandonando o consumo possível *no presente*. Se assumirmos que uma onça de dinheiro irá comprar a mesma quantidade de bens assim como uma onça daqui um ano (uma suposição que será removida em capítulos posteriores), então uma onça de dinheiro agora será sempre *mais* valiosa do que uma onça daqui um ano, simplesmente porque a satisfação *de um dado bem* é sempre preferida o mais cedo possível. Portanto, ao decidir se investir ou não, ele precisa ponderar o rendimento *adicional* contra seu desejo de consumir no presente a consumir no futuro. Ele precisa decidir: se eu valorizo 100 onças agora mais do que 100 onças daqui um ano, eu valorizo 100 onças agora mais ou menos do que 110 onças daqui um ano? Ele decidirá de acordo com sua escala de valor. Similarmente, ele precisa ponderar cada um em relação à utilidade marginal de acrescentar ao seu saldo de caixa (no que isso consiste, será examinado abaixo).

Assim, cada unidade de mercadoria-dinheiro no estoque de um homem (seu recurso monetário adquirido) está sempre sendo alocado nas três categorias de uso, de acordo com sua escala de valor. Quanto mais dinheiro ele aloca em consumo, menor será a utilidade marginal de bens de consumo. Cada unidade adicional gasta será dedicada a bens desejados com menor urgência. E cada unidade adicional assim gasta diminuirá seu estoque disponível de bens de investimento e seu saldo de caixa disponível e, portanto, irá, de acordo com a lei de utilidade, aumentar a utilidade marginal renunciada em cada um desses usos. O mesmo será verdadeiro para cada um dos outros usos; quanto mais dinheiro ele gasta em cada uso, menor será a utilidade marginal

daquele uso e maior será a utilidade marginal de outros usos renunciados. Todo homem irá alocar seus recursos monetários de acordo com os mesmos princípios que o agente hipotético alocou seu estoque de cavalos no capítulo 1 acima; cada unidade será usada para o fim mais útil ainda não atingido. É de acordo com estes princípios — a maximização de sua renda psíquica — que cada homem irá alocar seu estoque monetário. De acordo com sua escala de valor, cada homem julgará a utilidade marginal respectiva a ser obtida por cada unidade monetária em cada uso, e seu alocamento de despesas monetárias, como revelado nesse balanço de pagamentos, será determinado por tais julgamentos.

Assim como, na categoria geral de despesas de investimento, existem diferentes projetos com diferentes rendimentos esperados, assim também existem inúmeras variedades de bens de consumo na categoria de consumo. De acordo com quais princípios um homem aloca suas despesas entre os numerosos tipos de bens de consumo disponíveis? Em princípios precisamente correspondentes. Sua primeira unidade de dinheiro gasta em bens de consumo será gasta no bem que satisfaça o fim mais valorado, a próxima unidade no próximo fim mais valorado, etc. Cada parcela de um bem de consumo comprado decresce a utilidade marginal desse bem para o homem e aumenta a utilidade marginal de todos outros bens renunciados. Novamente, um homem irá alocar seus recursos monetários na categoria de consumo atribuindo cada unidade monetária para aquele bem com a maior utilidade marginal em sua escala de valor. Um julgamento relativo de utilidade marginal determina a alocação de despesas monetárias. É evidente que podemos eliminar as palavras “na categoria de consumo” da sentença anterior, para chegar à regra que governa todas as alocações monetárias do homem nas categorias e entre categorias.

Nossa análise pode agora ser analisada ainda mais profundamente. Cada homem, em qualquer ponto no tempo, tem em sua propriedade um certo estoque de bens úteis, um certo estoque de *recursos* ou *ativos.* Esses recursos podem incluir não apenas *dinheiro,* mas também *bens de consumo, bens de produção não pessoais* (terra e bens de capital), *energia pessoal* e *tempo.* Ele irá alocar *cada um* desses recursos de acordo com os mesmos princípios que ele tem alocado o di-

nheiro — tal que cada unidade seja usada com a maior utilidade marginal prospectiva em sua escala de valor.

Aqui precisamos notar que a venda de serviço de mão de obra pessoal nem sempre é feita para um "empregador" investidor que compra o serviço de mão de obra por dinheiro e então tenta vender o produto resultante. Em muitos casos, o homem que investe também trabalha diretamente na produção do produto. Em alguns casos, o investidor gasta fundos poupados em fatores de produção e contrata o trabalho de alguém para dirigir a operação atual de produção. Em outros casos, o investidor também gasta seu tempo-de-trabalho nos detalhes do processo de produção. É claro que isso é tanto "trabalho" quanto o trabalho de um funcionário que não é proprietário e vende o produto.

Que princípios decidirão se um potencial investidor usa seu trabalho em seu próprio investimento na produção (i.e., será "autônomo") ou irá investir apenas seu dinheiro e vender seu trabalho em outro lugar como um funcionário? Claramente, o princípio novamente será a melhor vantagem psíquica da ação. Assim, suponha que Jones encontra o que ele considera ser o melhor e mais lucrativo projeto de investimento, que ele estima que lhe renderá uma renda monetária líquida de 150 onças para o ano seguinte, desde que ele não trabalhe no projeto em si, mas contrate outros para a direção e gestão do projeto. Ele também estima que, se ele fosse fazer a direção ele mesmo, em vez de contratar um gerente para fazer, ele seria capaz de lucrar uma receita adicional do projeto, de 50 onças por ano. Com seu próprio trabalho envolvido, então, a renda líquida do projeto seria de 200 onças por ano. Essa figura será a maior, quanto mais habilidosa sua direção seria do que o homem que ele substitui, e a menor, quanto menos habilidoso comparativamente ele seria. Nesse caso, o lucro líquido de 200 onças iria incluir uma renda de 150 onças de investimento e 50 onças de renda pelo trabalho de direção. Se ele toma ou não esse rumo depende (deixando o lazer de lado) se ele pode vender seu serviço de mão de obra por uma renda maior em outro lugar. Essa "renda maior" irá, é claro, ser nos termos de renda psíquica, mas, se os fatores não trocáveis são assumidos nesse caso sendo neutros, então a "renda maior" será a renda maior monetária. Se, *ceteris paribus*, Jones pode ga-

nhar 60 onças como um funcionário de algum outro produtor investidor, então ele tomará esse trabalho e contratará outra pessoa para usar a mão de obra em seu investimento. Sua renda monetária total será então: 150 onças do projeto mais 60 onças da venda de seu serviço de mão de obra para um produtor, totalizando 210 onças. É claro, se fatores psíquicos não trocáveis contrabalanceiam, tal como uma grande preferência por ser autônomo no uso de seu trabalho, então ele pode aceitar a renda de 200 onças.

É claro a partir dessa discussão que o conceito comum do trabalhador produtivo, limitado ao homem que trabalha em campos ou em uma linha de montagem, é completamente falacioso. Trabalhadores são todos aqueles que empregam seu trabalho no processo produtivo. Esse trabalho é expandido para uma renda monetária (que pode ser ponderado por outros fatores psíquicos). Se o serviço de mão de obra é vendido para um empregador investidor que é proprietário do bem final produzido pelos fatores cooperativos, poderia ser feito em qualquer tarefa exigida, desde um cavador de valas até um presidente de uma companhia. Por outro lado, a renda do trabalho pode ser o resultado do "trabalho autônomo" do empreendedor investidor. Esse tipo de trabalhador é também o proprietário do produto final, e seu rendimento monetário líquido da venda do produto irá incluir sua renda do trabalho bem como o rendimento do dinheiro investido. Quanto maior e mais complexa a empresa e o processo de produção, maior tende a ser o desenvolvimento de habilidade especializada em gerência e, portanto, menor será a tendência ao trabalho autônomo pelo empreendedor. Quanto menor a empresa, e mais direto os métodos de produção, mais provável é que o trabalho autônomo seja a regra.

Até então, nós tratamos especificamente os princípios de alocação de trabalho e de dinheiro. Os outros recursos trocáveis que um homem pode possuir (e são nesses recursos *trocáveis* que a cataláxia está interessada) são bens de consumo e bens de produção não pessoais (terra e bens de capital).

Os bens de consumo no estoque de um homem são os bens *duráveis*. Os bens e serviços *não duráveis* terão desaparecido no processo de consumo deles. Agora, como vimos no capítulo 2, qualquer bem pode ter *valor de uso direto* para seu dono ou *valor de troca* ou uma

mistura de ambos. Em qualquer momento, cada dono de um bem de consumo precisa julgar em sua escala de valor se o valor de troca ou de uso direito, mais alto, é maior. Na economia monetária, o problema do valor de troca é simplificado, visto que será uma troca por *dinheiro* que será especialmente importante. A utilidade em sua escala de valor do maior valor de uso direto será comparada à utilidade da soma de dinheiro que poderia adquirir em troca do bem. Suponha, por exemplo, que o Sr. Williams é proprietário de uma casa; ele determina que ele pode vender a casa por 200 onças de ouro. Agora ele julga a classificação do uso direto em comparação ao valor de troca em sua escala de valor. Assim, ele pode ter três usos diretos alternativos para a casa (a) viver nela; (b) viver nela parte do tempo e deixar seu irmão viver nela parte do tempo; (c) viver nela parte do tempo, sem participação de seu irmão, e ele pode ponderar cada um desses com o valor de troca como segue:

Escala de Valores de Williams

Classificação

1. Uso direto de (*A*).
2. Trocando o bem por 200 onças de ouro.
3. Uso direto de (*B*).
4. Uso direto de (*C*).

Nesse caso, Williams irá decidir viver na casa e não vendê-la. Sua decisão será determinada apenas por sua escala de valor; outra pessoa pode classificar a troca estando acima do uso direto e, portanto, vender a casa por dinheiro.

É óbvio que é verdade, sem ressalvas, que para qualquer *dado bem*, o vendedor tentará obter um preço monetário tão alto quanto possível. A prova disso é análoga à demonstração dada no capítulo 2 que o vendedor de um dado bem sempre tenta obter o maior preço, exceto que aqui, os mercados, são simplificados por serem trocas apenas por *dinheiro* e, portanto, é o *preço monetário* que é importante. *A renda monetária que um homem obterá da venda de um bem será sempre igual ao preço monetário da venda vezes a quantidade de unidades do bem.* Assim, se ele vende uma casa a um preço de 200 onças por casa,

sua renda monetária total do bem será de 200 onças. Seu desejo de vender pelo preço mais alto não significa, é claro, que ele *sempre* será vendido por esse preço. O preço monetário mais alto por um bem pode ainda ser menor que o valor psíquico de uso direto para ele, como foi no caso com Williams. É possível, entretanto, que se o preço monetário para vender a casa aumentou para 250 onças, o valor de troca da casa seria classificado mais altamente do que o de Uso Direto (*A*), e ele iria ter vendido a casa.

É claro que, se o proprietário do bem de consumo é também o produtor original, o valor de uso direto para ele será quase nulo. O produtor especializado que produz e é proprietário de casas ou televisores, ou máquinas de lavar descobre que o valor de uso direto para ele desse estoque é praticamente inexistente. Para ele, o valor de troca é o único fator importante, e seu interesse reside *unicamente* em maximizar sua renda monetária e, portanto, em atingir os preços monetários mais altos na venda de cada bem. Os fatores não trocáveis que podem parecer grandes para o potencial investidor ou trabalhador em uma certa linha de produção será negligível para o produtor que já possui um estoque de bens, uma vez que ele já tenha levado os fatores não trocáveis em consideração quando ele fez seu investimento original ou sua escolha original de ocupação. Assim, para o produtor de um bem de consumo, a forma de maximizar a renda psíquica dessa receita é obtendo o maior preço monetário possível da venda.

Quando um proprietário venderá o bem e quando ele alugará seus serviços? Claramente ele seguirá o curso que ele acredita que produzirá a maior renda monetária ou, mais precisamente, o maior valor presente de renda monetária.

O que dizer do proprietário de um estoque de *bens de produção não pessoais?* Como ele irá alocar esses bens para atingir a maior renda psíquica? Em primeiro lugar, é claro que, por definição, bens de produção não podem ter valor de uso direto para ele como bens de consumo. Mas eles podem muito bem ter valor de uso direto como *bens de produção*, ou seja, como fatores de produção na fabricação de um produto mais adiante no processo de transformação em bens de consumo. Para qualquer dado estoque de bens de produção, ou para qualquer unidade daquele estoque, pode haver um valor de troca, um

valor no uso para a transformação em outro produto que então têm valor de troca, ou ambos. Isso também é verdadeiro para o proprietário de bens de consumo que fatores não trocáveis desempenham geralmente um papel negligenciável. O fato que ele já tenha investido e talvez trabalhado na produção ou comprado esses bens significa que ele já considerou os possíveis valores psíquicos positivos ou negativos no trabalho em si. Além disso, na economia de trocas indiretas, é apenas a troca de bens produzidos por dinheiro que é importante, pois haverá pouco escopo para o escambo. O proprietário de bens de produção é, portanto, interessado em julgar se os valores produzirão uma renda monetária maior ao trocá-los diretamente por dinheiro ou por meio da produção em um produto de "menor ordem" e, então, vendendo o produto por dinheiro.

Como um exemplo das escolhas que o proprietário dos bens de produção encara, tomemos Robertson. Robertson investiu em e, portanto, é proprietário dos seguintes fatores:

10 unidades de Bem de Produção *X*
5 unidades de Bem de Produção *Y*
6 unidades de Bem de Produção *Z*

Ele sabe, devido a seu conhecimento tecnológico, que ele pode transformar essas unidades de fatores cooperantes *X*, *Y* e *Z*, em 10 unidades de um produto final *P*. (As várias "unidades", é claro, são puramente unidades físicas dos variados bens e são, portanto, completamente incomensuráveis uns com os outros). Ele estima que ele será capaz de vender essas unidades de *P* por 15 onças cada, um total de renda monetária de *150 onças.*

Por outro lado, ele vê que pode vender (ou revender) os fatores diretamente por dinheiro, sem que ele os transforme em *P*, como a seguir:

10 unidades de *X* a 6 onças de ouro por unidade
(o preço monetário de *X*) uma renda monetária do estoque de *X* de … *60 onças*
5 unidades de *Y* a 9 onças por unidade, uma receita monetária de … *45 onças*
6 unidades de *Z* a 4 onças por unidade, uma receita monetária de … *24 onças*

Sua renda monetária total da venda do estoque de cada bem de produção separada e diretamente é *129 onças*. Entretanto, Robertson precisa também considerar as despesas monetárias que ele iria ter de fazer ao comprar serviços de mão de obra para ajudá-lo nessa transformação. Em uma economia livre, ele não pode ter um estoque de trabalhadores. Se suas despesas em serviço de mão de obra são menores que *21 onças*, então, irá compensar, para ele, pagar para transformar os fatores e vender o produto *P* por 150 onças; se as despesas necessárias em serviço de mão de obra são maiores que 21 onças, então, irá compensar, para ele, vender os bens de produção diretamente por dinheiro.

Em cada uma dessas vendas prospectivas, é claro, é do interesse do proprietário ser possível vender pelo maior preço possível, assim, gerando a maior renda monetária de cada bem.

Suponha, agora, que Robertson decidiu ir em frente com a produção e que ele agora tem em seu estoque 10 unidades de *P*. Não há prospectiva de ele entrar imediatamente no negócio que faria uso de *P* como um fator na fabricação de outro produto. Portanto, existe apenas uma alternativa disponível para seu proprietário — vender o produto por dinheiro, pelo maior preço que ele puder adquirir. Entretanto, nesses casos em que *P* é durável, ele ainda tem a opção de adiar a venda se ele acreditar que o preço monetário no futuro será maior, e desde que o preço maior cobrirá a desvantagem de esperar (sua preferência temporal) e as despesas de armazenar *P* até que a venda seja feita.

O proprietário de um bem de produção, seja para ele um produto ou um fator, pode alugá-lo se não vender o bem todo. Para que isso fosse viável, é claro, o bem teria de ser relativamente durável. Aqui novamente, como no caso de um bem de consumo, o proprietário irá decidir sobre a venda direta do bem ou o aluguel dos serviços dele durante um período de tempo de acordo com seu julgamento de qual alternativa lhe trará a maior renda monetária (precisamente, o maior valor presente).

Nós, assim, analisamos as ações de um proprietário de um estoque de bens de consumo ou de bens de produção na tentativa de atingir seus fins mais valorados, ou seja, ao maximizar sua renda psíquica. Fatores não trocáveis para ele serão geralmente, em importância, negligíveis, desde que eles já tenham sido descontados quando o investi-

mento neles foi feito. Se nós deixarmos de lado o valor de bens de consumo duráveis em uso direto para alguns proprietários, o objetivo dos proprietários será maximizar sua renda monetária a partir do estoque de um bem. Uma vez que a renda monetária da venda de um bem é o preço monetário do bem multiplicado pela quantidade vendida, isso significa que os vendedores tentarão atingir o maior preço monetário para seus estoques.

Nesse ponto, podemos, pelo menos brevemente, começar a responder às questões que não tínhamos informações para responder no capítulo 2: dado o comportamento do proprietário de um dado estoque, o que determina o *tamanho* do estoque de bens? Agora obviamente, exceto no caso de energia pessoal, esses bens precisam ter sido *previamente produzidos por alguém* (ou previamente encontrado e transformado no caso de fatores dados puramente pela natureza). Essa produção anterior foi realizada ou pelo atual proprietário ou por alguém no passado, de quem ele havia adquirido, por troca ou doação, esse estoque de bens. Os investimentos passados precisam ter sido feitos pela razão que vimos acima: a expectativa de um rendimento monetário futuro do investimento, compensando pelo sacrifício de esperar consumir no futuro em vez de no presente. Esse investidor prévio esperava que ele seria capaz de vender o bem por uma renda monetária maior que as despesas monetárias que ele teve de fazer nos fatores dessa produção. Por exemplo, tomemos Robertson com um estoque de 10 unidades de *P*. Como ele adquiriu esse estoque? Investindo dinheiro na compra de fatores dessa produção e, então, produzindo, na esperança de fazer uma certa renda monetária líquida, i.e., na expectativa que a renda monetária da venda de *P* seria maior, por uma certa quantia, do que as despesas monetárias investidas nos vários fatores. Agora, como os estoques previamente produzidos dos fatores *X*, *Y* e *Z* vieram a existir? Pelo mesmo processo. Vários investidores engajaram na produção desses fatores na expectativa de uma renda monetária líquida do investimento (renda monetária total do investimento maior do que o total de despesas monetárias). Essa decisão de investimentos é responsável pela existência de todo estoque de todos os bens de produção e de bens de consumo duráveis para qualquer comunidade em qualquer ponto no tempo. Além disso, o estoque de fatores dados pu-

ramente pela natureza foi adquirido através da descoberta do proprietário ou da descoberta de alguma pessoa anterior e usando previamente fatores não usados no processo de produção. O estoque de mercadoria-dinheiro foi, assim como os bens de consumo e produção, o resultado de uma decisão de investimento feita por um produtor investidor, que esperava que sua renda monetária fosse maior que sua despesa monetária. Por outro lado, o estoque de *energia pessoal* de propriedade de qualquer pessoa é inerente à sua natureza como ser humano.

Analisamos, portanto, cada tipo de recurso trocável que uma pessoa possa ter, o que governa o uso deles a fim de maximizar a renda psíquica, e em que medida tal maximização envolve a tentativa de maximização da renda monetária do recurso. Ao analisar os determinantes da renda monetária de qualquer venda, vimos que eles são a quantidade e o preço monetário, e acabamos de ver como a quantidade envolvida em "dado estoque" de qualquer bem pode ser contabilizada. O que ainda continua não contabilizado são os preços monetários. Tudo que sabemos sobre eles é que o *vendedor* de qualquer bem — de consumo, de produção ou serviços de mão de obra — deseja vendê-lo por *um preço monetário tão alto quanto possível.* Bens não trocáveis na escala de valor do proprietário podem modificar essa regra, mas geralmente essas modificações serão importantes apenas para os vendedores de serviço de mão de obra.

Até então, viemos considerando o homem enquanto um alocador, ou vendedor de um dado bem. E sobre o homem como um *comprador* de um bem? (E aqui, nós lembramos da discussão nas primeiras partes deste capítulo). Como um comprador, ele usa o dinheiro em despesas de investimento e em despesas de consumo. Em nossa discussão sobre as despesas de consumo de um indivíduo, vimos que ele decidiu sobre elas ao considerar uma "unidade de equivalência" de bens. Mas o que determina o que sua unidade de equivalência será? O que é uma onça de dinheiro de equivalência em ovos, chapéus ou manteiga, etc.? Isso pode ser determinado apenas pelo *preço monetário* que o comprador teria de pagar pelo bem. Se um homem pode comprar ovos a $^{1}/_{10}$ de uma onça por dúzia, então, uma onça de equivalência em ovos é 10 dúzias. Agora, é claro que um homem, em sua capacidade enquanto comprador de bens de consumo com dinheiro, irá procurar comprar

cada bem particular pelo *menor preço monetário possível.* Para um homem que é proprietário de dinheiro e busca comprar bens de consumo, é claro que quanto menor o preço monetário dos bens que ele procura comprar, *maior é sua renda psíquica;* pois quanto mais produtos ele pode comprar, mais usos ele pode fazer com a mesma quantia de seu dinheiro. O comprador irá, portanto, procurar o menor preço monetário para os bens que ele compra.

Assim, *ceteris paribus*, a renda psíquica do homem como alguém que vende por dinheiro é maximizada vendendo o bem pelo maior preço monetário obtível; a renda psíquica do homem como alguém que compra com dinheiro é maximizada pela compra do bem pelo menor preço monetário obtível.

Vamos, agora, somar os resultados das análises deste capítulo. Nós vimos como o meio comum de troca surge no mercado a partir da troca direta; nós notamos o padrão de troca com e por dinheiro em uma economia de troca indireta; nós descrevemos como cada indivíduo tem um padrão de renda monetária e de despesas monetárias. Então, investigamos o que está envolvido na maximização da renda psíquica em uma economia monetária, como esse princípio governa as ações das pessoas em suas várias funções — como proprietários de diferentes tipos de recursos e como trabalhadores e investidores. Nós vimos até que ponto essa busca pelos fins mais valorados envolve a maximização da renda monetária nos vários casos, e até que ponto não. Nós concluímos que tais maximizações de renda psíquica sempre leva o vendedor de um bem a procurar o maior preço monetário, e o comprador de um bem a procurar o menor preço monetário, com exceções como os trabalhadores que rejeitam um preço monetário maior por seu trabalho devido às condições não trocáveis associadas ao trabalho, ou o investidor que rejeita uma renda prospectiva maior por uma linha de produção que ele prefere em si mesma. Essas exceções à parte, a busca da regra: "compre no mercado mais barato e venda no mais caro" leva à satisfação dos fins mais valorados para cada indivíduo, tanto como consumidor quanto produtor.

Embora conheçamos que o homem tenta maximizar sua renda psíquica e, portanto, sua renda monetária, *ceteris paribus*, nós ainda não sabemos em que bases a renda monetária que ele adquire é deter-

minada. Nós sabemos que as valorações não trocáveis são simplesmente determinadas pela escala de valor de cada indivíduo. Mas embora saibamos que, *ceteris paribus*, um homem venderá um serviço ou um bem por um preço e uma renda monetária maior, em vez de menor, nós ainda não sabemos o que torna os preços monetários no que eles são. O que determina o preço monetário de bens de consumo, de serviços de mão de obra, de bens de capital, de fatores naturais? O que determina o preço monetário de todo bem durável e o preço monetário dos serviços "alugados"? E com a enorme importância de investimentos como os determinantes de um dado estoque de cada bem, o que determina o spread entre a renda monetária bruta de bens e as despesas monetárias dos fatores necessários para produzi-los? É apenas a antecipação desse spread entre a renda monetária da venda do produto e as despesas monetárias em fatores que propicia o investimento e a produção. E quais, se houver, são as relações que tendem a se estabelecer entre os vários preços?

Em outras palavras, toda ação humana usa recursos escassos para tentar atingir os fins mais valorados ou ainda não atingidos, i.e., maximizar a renda psíquica. Nós vimos como isso é feito por indivíduos em isolamento e por indivíduos em troca direta — embora esses possam existir apenas em uma extensão drasticamente limitada. Nós vimos como isso é feito, em uma escala imensamente maior, na economia monetária; e nós vimos que os componentes específicos de maximização psíquica na economia monetária são, em última análise, valorações não trocáveis, quantidades de bens em estoque, e o preço monetário que esses bens podem ser trocados no mercado. Nós explicamos as operações das valorações não trocáveis, e indicamos muito brevemente como a quantidade do dado estoque de cada bem é determinada. Temos agora que investigar o problema clássico na análise de troca indireta: *a determinação de preços monetários.* A análise de preços monetários, além disso, permitirá a investigação das razões da "diferença" entre a renda monetária bruta das vendas e despesas em fatores, que induz as pessoas a investir na produção de estoque.

capítulo 4

Preços e Consumo

1. Preços Monetários

Nós vimos a enorme importância dos preços monetários de bens em uma economia de trocas indiretas. A receita monetária do produtor ou trabalhador e a renda psíquica do consumidor depende da configuração desses preços. Como eles são determinados? Nesta investigação, podemos nos basear amplamente em quase todas as discussões do capítulo 2. Lá vimos como os preços de um bem em termos de outros são determinados em condições de troca direta. A razão para devotar tanta consideração ao estado de coisas que pode ter apenas uma existência muito limitada foi que uma análise similar pode ser aplicada às condições de troca indireta.

Em uma sociedade de escambo, os *mercados* que estabeleceram preços (assumindo que o sistema poderia operar) eram inumeráveis mercados de um bem para todos os outros bens. Com o estabelecimento de uma economia monetária, o *número* de mercados necessários é imensuravelmente reduzido. Uma grande variedade de bens é trocada por mercadoria-dinheiro e a mercadoria-dinheiro é trocada por uma grande variedade de bens. Cada mercado, então (com a exceção de instâncias isoladas de escambo) inclui a mercadoria-dinheiro como um dos dois elementos.

Além de empréstimos e reivindicações (que serão considerados abaixo), os seguintes tipos de troca são feitos por dinheiro:

Bens de Consumo Antigos	Por Dinheiro
Novos Bens de Consumo e Serviços	Por Dinheiro
Bens de Capital	Por Dinheiro
Serviços de mão de obra	Por Dinheiro
Fatores de Terra	Por Dinheiro

Para bens duráveis, cada unidade pode ser vendida *in toto*, ou pode ser alugada por seus serviços durante um certo período de tempo.

Agora nós lembramos do capítulo 2 que o preço de um bem em termos de outro é a quantidade do outro bem dividido pela quantidade

do primeiro bem na troca. Se em uma certa troca, 150 barris de peixe são trocados por três cavalos, então, o preço de cavalos em termos de peixe, o "preço-peixe de cavalos", foi 50 barris de peixe por cavalo naquela troca. Agora, suponha que, em uma economia monetária, três cavalos são trocados por 15 onças de ouro (dinheiro). O *preço monetário* de cavalos nessa troca é *cinco onças por cavalo*. O preço monetário de um bem em uma troca, portanto, é a quantidade de unidades de ouro, dividido pela quantidade de unidades de um bem, produzindo uma razão numérica.

Para ilustrar como preços monetários podem ser computados em qualquer troca, suponha que as seguintes trocas são feitas:

15 onças de ouro por 3 cavalos
5 onças de ouro por 100 barris de peixe
$^1/_8$ onça de ouro por 2 dúzias de ovos
24 onças de ouro por 8 horas de trabalho de *X*

Os preços monetários das várias trocas foram:

$$\frac{15\,oz.}{3\text{ cavalos}}=\frac{5\,oz.}{1\text{ cavalo}}$$

$$\frac{5\,oz.}{100\text{ barris de peixe}}=\frac{1\,oz.}{20\text{ barris de peixe}}=\frac{^1/_{20}\text{ oz.}}{1\text{ barril de peixe}}$$

$$\frac{^1/_8\text{ oz.}}{2\text{ dúzias de ovos}}=\frac{^1/_{16}\text{ oz.}}{1\text{ dúzia de ovos}}$$

$$\frac{24\,oz.}{8\text{ horas de trabalho de }X}=\frac{3\,oz.}{1\text{ hora de trabalho de }X}$$

As últimas proporções em cada linha são os preços monetários de cada unidade de cada bem para cada troca.

É evidente que, com o dinheiro sendo usado em todas as trocas, o preço monetário serve como um *denominador comum* de todas as proporções de troca. Assim, com o preço monetário acima, qualquer um pode calcular que se 1 cavalo é trocado por 5 onças e 1 barril de peixe é trocado por $^1/_{20}$ onças, então, um cavalo pode, indiretamente, ser trocado por 100 barris de peixe, ou por 80 dúzias de ovos, ou $^5/_3$ de uma

hora de trabalho de *X*, etc. Em vez de uma miríade de mercados isolados para cada bem e para todo outro bem, cada bem é trocado por dinheiro, e as proporções de troca entre todo bem e todo outro bem podem ser facilmente estimadas observando seus preços monetários. Aqui precisa ser enfatizado que essas proporções de troca são apenas hipotéticas, e podem ser calculadas apenas por causa das trocas por dinheiro. É apenas através do uso de dinheiro que podemos hipoteticamente estimar essas "proporções de escambos", e é apenas ao intermediar trocas por dinheiro que um bem pode finalmente ser trocado por outro na proporção hipotética.[1] Muitos escritores erraram ao acreditar que o dinheiro pode, de alguma forma, ser abstraído da formação de preços monetários e que as análises podem precisamente descrever situações "como se" trocas realmente ocorressem por meio de escambo. Com dinheiro e preços monetários pervadindo todas as trocas, não pode haver uma abstração do dinheiro na análise da formação de preços em uma economia de trocas indiretas.

Assim como no caso de trocas diretas, sempre haverá uma tendência no mercado para que *um preço monetário seja estabelecido para cada bem.* Nós vimos que a regra básica é que cada vendedor tenta vender seu bem pelo maior preço monetário possível, e cada comprador tenta comprar o bem pelo menor preço monetário possível. As ações dos compradores e vendedores sempre e rapidamente tendem a estabelecer um preço no mercado em qualquer dado tempo. Se o preço "dominante" do mercado de 100 barris de peixe, por exemplo, é 5 onças — i.e., se vendedores e compradores acreditam que eles podem vender e comprar o peixe que eles desejam por 5 onças a cada 100 barris — então, nenhum comprador irá pagar 6 onças, e nenhum vendedor irá aceitar 4 onças pelo peixe. Tal ação irá obter para todos os bens no mercado, estabelecendo a regra que, para toda a sociedade de mercado, todo bem homogêneo tenderá a ser comprado e vendido a um determinado preço monetário em qualquer dado tempo.

Quais são, então, as forças que determinam em que ponto esse preço monetário uniforme para cada bem tende a ser definido? Logo

[1] As exceções são trocas diretas que podem ter sido feitas entre dois bens na base de suas proporções hipotéticas de troca no mercado. Essas trocas, entretanto, são relativamente isoladas e sem importância e dependem dos preços monetários dos dois bens.

veremos que, como demonstrado no capítulo 2, os determinantes são as escalas de valor individuais, expressos por meio das tabelas de demanda e de oferta.

Nós precisamos lembrar que, no curso de determinar o "preço-peixe de cavalos" na troca direta de peixes por cavalos, ao mesmo tempo, também foi determinado o "preço-cavalo de peixes". Nas trocas de uma economia monetária, quais são os "preço-bens de dinheiro" e como são determinados?

Vamos considerar a lista anterior de típicas trocas por dinheiro. Essas trocas estabeleceram os preços monetários de quatro bens diferentes no mercado. Vamos, agora, reverter o processo e dividir a quantidade de bens pela quantidade de dinheiro na troca. Isso nos dá:

$$\frac{1/5}{1\,oz.};\frac{20\,barris\,de\,peixe}{1\,oz.};\frac{16\,dúzias\,de\,ovos}{1\,oz.};\frac{1/3\,horas\,de\,trabalho\,de\,X}{1\,oz}$$

Esse tipo de lista, ou "série", continua sem parar para cada uma das miríades de trocas de bens por dinheiro. *O inverso do preço monetário de qualquer bem nos dá o "preço-bens" de dinheiro em termos do bem particular*. Dinheiro, em certo sentido, é o único bem que permanece, no que diz respeito aos preços, do mesmo modo que cada bem estava em um regime de escambo. No escambo, todo bem teve apenas seu preço de mercado dominante em termos de *todo outro bem*: o preço-peixe de ovos, o preço-cavalo de filmes, etc. Em uma economia monetária, cada bem, exceto o dinheiro, agora tem *um* preço de mercado em termos de dinheiro. O dinheiro, por outro lado, ainda tem uma quase infinita *série* de "preços-bens" que estabelece o "preço-bens de dinheiro". Toda a série, considerada em conjunto, produz o "preço-bens de dinheiro" geral. Pois, se considerarmos toda a série de preços-bens, nós sabemos que uma onça de dinheiro irá comprar, em termos de qualquer combinação de bens desejado, i.e., nós sabemos o quanto essa "onça em equivalência de dinheiro" (que estão incluídas tão amplamente nas decisões de consumidores) será.

Alternativamente, podemos dizer que o preço monetário de qualquer bem revela qual será seu "poder de compra" no mercado. Supo-

nha que um homem possui 200 barris de peixe. Ele estima que o preço de mercado dominante pelo peixe é 6 onças por 100 barris, e que, portanto, ele pode vender os 200 barris por 12 onças. O "poder de compra" de 100 barris no mercado é 6 onças de dinheiro. Similarmente, o poder de compra de um cavalo pode ser 5 onças, etc. *O poder de compra de um estoque de qualquer bem é igual à quantidade de dinheiro que ele pode "comprar" no mercado* e é, portanto, diretamente determinado pelo preço monetário que pode obter. De fato, *o poder de compra de uma unidade de qualquer quantidade de um bem é igual a seu preço monetário.* Se o preço monetário do mercado de uma dúzia de ovos (a unidade) é $^1/_8$ de onça de ouro, então, o poder de compra de uma dúzia de ovos é também $^1/_8$ de uma onça. Similarmente, o poder de compra de um cavalo, acima, era de 5 onças; de uma hora de trabalho de *X*, 3 onças; etc.

Para todo bem, exceto o dinheiro, então, o poder de compra de sua unidade é idêntico ao preço monetário que o bem pode obter no mercado. *Qual é o poder de compra de uma unidade monetária?* Obviamente, o poder de compra de, e.g., uma onça de ouro pode ser considerada apenas em relação a *todos* os bens que uma onça pode comprar ou ajudar a comprar. *O poder de compra de uma unidade monetária consiste em uma série de todos os particulares preços-bens na sociedade em termos de unidade.*[2] Consiste em uma grande variedade do tipo acima: $^1/_5$ cavalo por onça; 20 barris de peixe por onça; 16 dúzias de ovo por onça; etc.

É evidente que a mercadoria-dinheiro e os determinantes de seu poder de compra introduzem uma complicação nas tabelas de oferta e

---

[2] Muitos escritores interpretaram o "poder de compra de uma unidade monetária" como sendo alguma espécie de "nível de preço", uma entidade mensurável consistindo em alguma forma de média de "todos os bens combinados." Os principais economistas clássicos não assumiram esta posição falaciosa:

> Quando falam do valor do dinheiro ou do nível de preços sem qualificação explícita, eles se referem a série de preços, de ambas mercadorias e serviços, em todas suas particularidades e sem implicação consciente de qualquer tipo de média estatística. (Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* [New York: Harper & Bros., 1973], p. 314)

Também cf. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York: Oxford University Press, 1954), p. 1094.

de demanda do capítulo 2 que precisa ser elaborada; não pode haver uma mera duplicação das tabelas de oferta e de demanda das condições de escambo, desde que a situação da oferta e demanda de dinheiro é única. Antes de investigar o "preço" do dinheiro e suas determinantes, nós precisamos antes fazer um longo desvio e investigar as determinações do preço monetário de todos os outros bens na economia.

2. Determinação dos Preços Monetários

Vamos primeiro pegar um típico bem e analisar os determinantes de seu preço monetário no mercado. (Aqui o leitor é referenciado novamente para uma análise mais detalhada do preço no capítulo 2). Vamos pegar um bem homogêneo, manteiga de primeira classe, em troca de dinheiro.

O preço monetário é determinado pelas ações decididas de acordo com a escala de valor individual. Por exemplo, a escala individual de um típico comprador pode ser classificada como a seguir:

7 grãos de ouro
(1ª libra de manteiga)
6 grãos de ouro
5 grãos de ouro
(2ª libra de manteiga)
4 grãos de ouro
3 grãos de ouro
(3 ª libra de manteiga)
2 grãos de ouro

As quantidades em parênteses são aquelas que a pessoa não possui, mas está considerando acrescentar à sua propriedade; as outras são aqueles que ele tem em sua posse. Nesse caso, o *preço monetário máximo de compra* de um comprador pela sua primeira libra de manteiga são seis grãos de ouro. A qualquer preço de mercado de 6 grãos ou menos, ele irá trocar esses grãos por manteiga; a um preço de mercado de 7 grãos ou mais, ele não irá fazer a compra. Seu preço máximo de compra por uma segunda libra de manteiga será consideravelmente menor. Esse resultado é sempre verdadeiro, e decorre da lei de

utilidade; conforme ele acrescente libras de manteiga à sua propriedade a utilidade marginal de cada libra decresce. Por outro lado, conforme ele dispensa grãos de ouro, a utilidade marginal para ele de cada grão remanescente aumenta. Ambas essas forças impelem o preço máximo de compra de uma unidade adicional a diminuir com o aumento na quantidade comprada.[3] Dessa escala de valor, podemos compilar a *tabela de demanda* do comprador, a quantidade de cada bem que ele irá consumir a cada preço monetário hipotético no mercado. Podemos também traçar sua curva de demanda, se desejarmos ver a tabela em forma gráfica. A tabela d demanda do comprador considerada acima é como mostrada na tabela 6.

Notamos que, devido a lei de utilidade, a curva de demanda de um indivíduo precisa ser "vertical" conforme o preço hipotético diminui, senão é inclinada para a direita (i.e., a quantidade demandada, conforme o preço monetário cai, precisa ser igual ou maior) e não inclinada para a esquerda (e não uma quantidade demandada menor).

Se essa é a configuração necessária da tabela de demanda de cada comprador, é claro que a existência de mais de um comprador tenderá fortemente a *reforçar* esse comportamento.

Tabela 6

Preço de Mercado	**Quantidade Demanda (Comprada)**
Grãos de Ouro por Libra de Manteiga	*Libras de Manteiga*
8	0
7	0
6	1
5	1
4	2

[3] As tabelações no texto são simplificadas por conveniência e não estão estritamente corretas. Pois suponha que o homem já tenha pagado 6 grãos de ouro por uma onça de manteiga. Quando ele decide comprar outra libra de manteiga, sua classificação para *todas* as unidades de dinheiro aumenta, tal que ele agora tem um menor estoque de dinheiro que tinha antes. Nossas tabelações, portanto, não retratam completamente o aumento na utilidade marginal do dinheiro conforme o dinheiro é gasto. Entretanto, a correção *reforça*, em vez de modificar, nossa conclusão de que o máximo preço da demanda cai com o aumento da quantidade, pois vemos que cairá ainda mais do que retratamos.

3	2
2	3
1	3

Existem duas, e apenas duas, possíveis classificações de escalas de valor de pessoas diferentes: ou elas são todas idênticas, ou elas diferem. No caso extremamente improvável de que as escalas de valor relevantes de todos sejam idênticas às de todos os outros (extremamente improvável devido a imensa variedade de valorações por seres humanos), então, por exemplo, compradores *B*, *C*, *D*, etc. terão a mesma escala de valor e, portanto, as mesmas tabelas de demanda individual que o comprador *A* que acaba de ser descrito. Nesse caso, a forma da curva de demanda agregada de mercado (a soma das curvas de demanda de compradores individuais) será idêntica à curva do comprador *A*, embora as quantidades agregadas serão, é claro, muito maiores. Com certeza as escalas de valor dos compradores irão quase sempre diferir, o que significa que seus preços máximos de compra para qualquer determinada libra de manteiga serão diferentes. O resultado é que, conforme o preço do mercado decresce, mais e mais compradores de diferentes unidades são trazidos para o mercado. Esse efeito fortemente reforça a característica de inclinação para a direita da curva de demanda do mercado. Como um exemplo da formação da tabela de uma demanda de mercado das escalas de valor individuais, vamos pegar o comprador descrito acima como comprador *A* e assumir dois outros compradores no mercado, *B* e *C*, com as seguintes escalas de valor:

Comprador B	*Comprador C*
6 grãos	5 grãos
(1ª libra de manteiga)	4 grãos
5 grãos	(1ª libra de manteiga)
(2 ª libra de manteiga)	3 grãos
4 grãos	(2ª libra de manteiga)
3 grãos	(3ª libra de manteiga)
2 grãos	2 grãos
(3ª libra de manteiga)	(4ª libra de manteiga)
(4ª libra de manteiga)	(5ª libra de manteiga)
1 grão	1 grão

Dessas escalas de valor, podemos construir as tabelas de demandas individuais (Tabela 7). Notamos que, em cada um dos variados padrões de tabelas de demanda individual, nenhum pode ser inclinado para a esquerda conforme o preço hipotético decresce.

Tabela 7

Comprador B		**Comprador C**	
Preço Grãos/Libra	*Quantidade Demandada* Libras de Manteiga	*Preço* Grãos/Libra	*Quantidade Demandada* Libras de Manteiga
7	0	5	0
6	0	4	0
5	1	3	1
4	2	2	3
3	2	1	5
2	2		
1	4		

Agora podemos somar as tabelas de demanda individual, A, B, e C, na *tabela de demanda do mercado*. A tabela de demanda do mercado produz a quantidade total do bem que irá ser comprado por todos os compradores no mercado em qualquer dado preço monetário do

bem. A tabela de demanda do mercado para os compradores *A*, *B* e *C* é mostrada na tabela 8.

A Figura 33 é uma representação gráfica dessas tabelas e de seus acréscimos para formar as tabelas de demanda do mercado.

Tabela 8

Tabela da Demanda de Mercado Agregada	
Preço	*Quantidade Demandada*
7	0
7	0
6	1
5	2
4	4
3	5
2	8
1	12

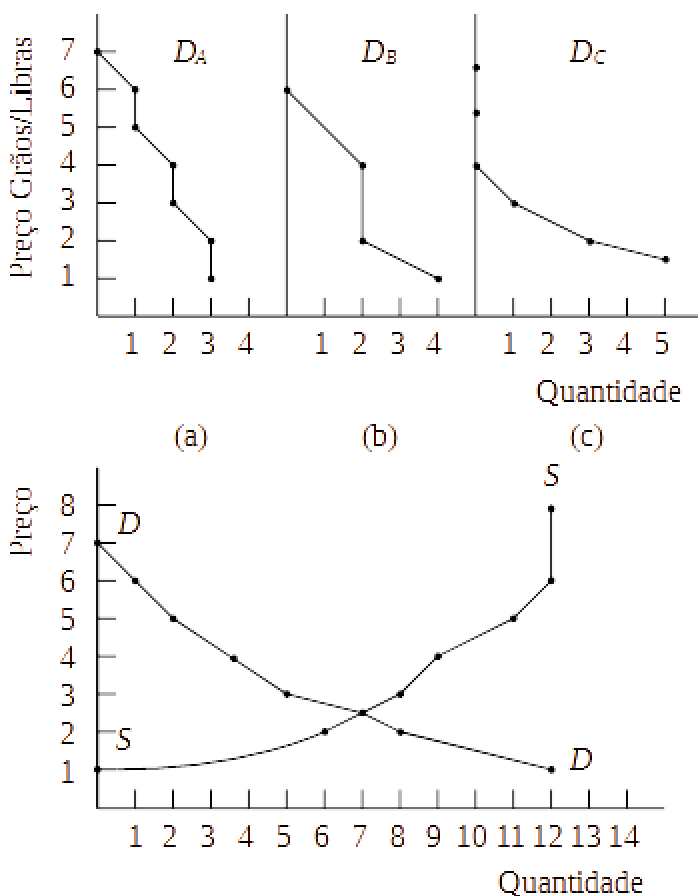
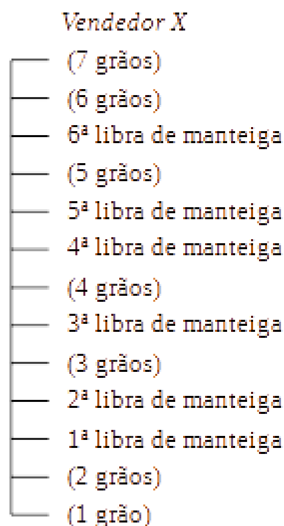


Figura 33. Efeitos de Adicionar Tabelas
de Demanda de Mercado e de Oferta de Mercado

Os princípios da formação da tabela de oferta do mercado são similares, embora as forças causais por trás das escalas de valor irão diferir.[4] Cada ofertador classifica cada unidade a ser vendida e a quanti-

4 Sobre as tabelas de demanda do mercado, cf. Friedrich von Wieser, *Social Economics* (London: George Allen & Unwin, 1927), pp. 179-84.

dade de dinheiro a ser obtido na troca em sua escala de valor. Assim, a escala de valor de um vendedor pode ser como a seguir:



Se o preço de mercado fosse dois grãos de ouro, esse vendedor não venderia manteiga, já que mesmo a primeira libra em seu estoque classifica acima da aquisição de dois grãos em sua escala de valor. A um preço de três grãos, ele iria vender duas libras, cada uma das quais classifica três grãos abaixo na escala de valor. A um preço de quatro grãos, ele venderia três libras, etc. É evidente que, conforme o preço hipotético decresce, a curva de oferta individual precisa ser ou vertical ou inclinada à esquerda, i.e., um preço menor precisa levar ou para uma menor ou para a mesma oferta, nunca para mais. Isso é, obviamente, equivalente à afirmação de que conforme o preço hipotético *aumenta*, a curva de oferta é vertical, senão inclinada para a direita. Novamente, a razão é a lei de utilidade; conforme um vendedor dispõe seu estoque, sua utilidade marginal tende a crescer, enquanto a utilidade marginal do dinheiro adquirido tende a cair. É claro, se a utilidade marginal do estoque para o ofertador é nula, e se a utilidade marginal do dinheiro para ele cai apenas lentamente conforme ele adquire-o, a lei não pode mudar sua quantidade ofertada durante o intervalo da ação no mercado, tal que a curva de oferta pode ser vertical em quase

todo seu intervalo. Assim, um ofertador *Y* pode ter a seguinte escala de valor:

Vendedor Y

(6 grãos)
(5 grãos)
(4 grãos)
(3 grãos)
(2 grãos)
6ª libra de manteiga
5ª libra de manteiga
4ª libra de manteiga
3ª libra de manteiga
2ª libra de manteiga
1ª libra de manteiga
(1 grão)

Esse vendedor estará disposto a vender, acima do preço mínimo de um grão, cada unidade em seu estoque. Sua curva de oferta terá a forma como na Figura 34.

No caso do vendedor *X*, seu preço de venda mínimo era de três grãos para a primeira e segunda libra de manteiga, quatro grãos para a terceira libra, cinco grãos para a quarta e quinta libra, e seis grãos para a sexta libra. O preço mínimo de venda do vendedor *Y* para a primeira libra e para cada libra subsequente era um grão. No caso, entretanto, a curva de oferta pode ser inclinada à direita conforme o preço decresce; i.e., em nenhum caso pode um preço menor levar a mais unidades ofertadas.

Vamos assumir, pelos propósitos de exposição, que os ofertadores de manteiga no mercado consistem em apenas esses dois, *X* e *Y*, com as escalas de valor anteriores. Então, as tabelas individuais e agregadas de ofertas de mercado serão, como mostrado na Tabela 9.

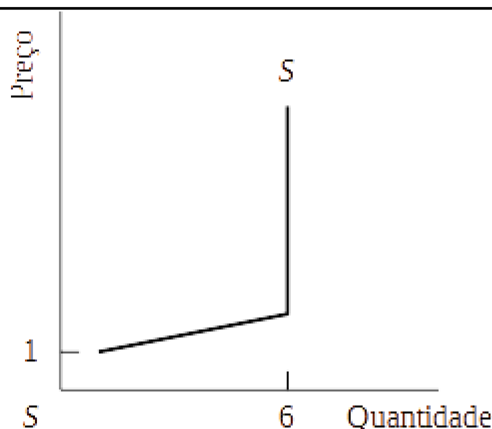


Figura 34. Curva de Oferta do Vendedor *Y*

Tabela 9

Quantidade Ofertada			
Preço	*X*	*Y*	*Mercado*
8 …	6	6	12
7 …	6	6	12
6 …	6	6	12
5 …	5	6	11
4 …	3	6	9
3 …	2	6	8
2 …	0	6	6
1 …	0	0	0

Essa curva de oferta de mercado é diagramada acima na Figura 33.

Notamos que a *interseção* das curvas de oferta de mercado e de demanda de mercado, i.e., o preço que a quantidade ofertada e a quantidade demandada são iguais, aqui é localizada a um ponto *entre* dois preços. Isso é necessariamente devido à falta de *divisibilidade* das unidades; se uma unidade de grão, por exemplo, é indivisível, não existe forma de introduzir um preço intermediário, e o preço de equilíbrio de mercado será ou 2 ou 3 grãos. Essa será a melhor aproximação que pode ser feita a um preço a qual o mercado será *precisamente* compen-

sado, i.e., aquele em que os possíveis ofertantes e demandantes estejam satisfeitos. Vamos, entretanto, assumir que a unidade monetária pode ser dividida ainda mais e, portanto, que o preço de equilíbrio é, digamos, dois grãos e meio. Isso não apenas simplifica a exposição da formação de preço; é também uma suposição realista, uma vez que uma das características importantes da mercadoria-dinheiro é precisamente sua *divisibilidade* em unidades mínimas, que podem ser trocadas no mercado. É essa divisibilidade da unidade monetária que permite-nos desenhar linhas contínuas entre os pontos nas tabelas de oferta e de demanda.

O preço monetário no mercado tenderá a ser configurado a um preço de equilíbrio — nesse caso, a dois grãos e meio. A um preço maior, a quantidade oferecida na oferta será maior que a quantidade demandada; como um resultado, parte da oferta não poderia ser vendida, e os vendedores irão sublicitar o preço para vender seu estoque. Uma vez que apenas um preço pode persistir no mercado e os compradores sempre buscarão sua melhor vantagem, o resultado será uma redução geral do preço em direção ao ponto de equilíbrio. Por outro lado, se o preço é abaixo de dois grãos e meio, existem aspirantes a compradores nesse preço que as demandas permanecem não satisfeitas. Esses compradores aumentam o preço e, com vendedores procurando pelo maior preço alcançável, o preço de mercado é elevado em direção ao ponto de equilíbrio. Assim, o fato que os homens buscam suas maiores utilidades põe em movimento forças que estabelecem o preço monetário a um certo ponto de equilíbrio, no qual trocas adicionais tendem a ser feitas. O preço monetário irá permanecer no ponto de equilíbrio para futuras trocas do bem, *até que* as tabelas de oferta ou demanda mudem. Mudanças nas condições de demanda ou oferta estabelecem um novo preço de equilíbrio, em direção ao qual o preço de mercado novamente tende a se mover.

Qual será o preço de equilíbrio depende da configuração das tabelas de oferta e demanda, e as causas dessas tabelas serão submetidas a exames adicionais abaixo.

O estoque de qualquer bem é a quantidade total do bem em existência. Alguns serão ofertados em troca e o restante será *reservado*. A qualquer preço hipotético, será lembrado, adicionar a demanda para

comprar e a demanda *reservada* do ofertador resultará na *demanda total para manter* por parte de ambos os grupos.[5] A demanda total para manter inclui a demanda em troca por não proprietários presentes e a demanda de reserva para manter dos atuais proprietários. Uma vez que a curva está vertical, senão aumentando com o aumento no preço, a demanda de reserva dos vendedores cairá com um aumento no preço ou será inexistente. Em ambos os casos, a demanda total para manter aumenta conforme o preço cai.

Onde existe um aumento na demanda de reserva, o aumento na demanda total para manter é maior — a curva muito mais elástica — que a curva de demanda comum, por causa do acréscimo do componente de demanda de reserva.[6] Assim, quanto maior o preço de mercado de um estoque, menor será a disposição no mercado para manter e ser proprietário, e também maior a ânsia de vendê-lo. Inversamente, quanto menor o preço de um bem no mercado, maior a disposição de ser proprietário e menor a disposição de vendê-lo.

É característico da curva de demanda total que *sempre* cruza o estoque físico disponível no mesmo preço de equilíbrio como aquele que as tabelas de demanda e de oferta se cruzam. As linhas de Demanda Total e de Estoque sempre, portanto, produzem o mesmo preço de equilíbrio de mercado que a outra, apesar da quantidade trocada não ser revelada por essas curvas. Elas revelam, entretanto, que, uma vez que todas as unidades de um estoque existente precisam ser possuídas por alguém, o preço de mercado de qualquer bem tende a ser tal que a demanda agregada para manter o estoque será igual ao próprio estoque. Então, o estoque estará nas mãos dos mais ávidos, ou mais capazes, proprietários. Esses são aqueles que estão dispostos a demandar o máximo pelo estoque. O proprietário que venderia seu estoque se o preço subisse levemente é o *possuidor marginal*: o não proprietário que iria comprar se o preço caísse levemente é o *não possuidor marginal.*[7]

---

5 O leitor deve consultar a seção "O Estoque, e a Demanda Total para Manter" no capítulo 2, pp. 131.

6 Se não existe tabela de demanda de reserva por parte dos vendedores, então, a demanda total para manter é *idêntica* com a tabela de demanda comum.

7 A prova que os dois conjuntos de curva sempre produzem o mesmo preço de equilíbrio é como a seguir: Considere, em qualquer preço, que a quantidade

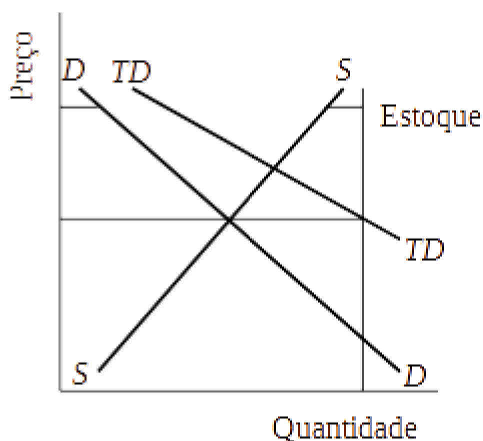


Figura 35. Oferta, Demanda,
Demanda Total e Curvas de Estoque

A figura 35 é um diagrama da oferta, demanda, demanda total e das curvas de estoque de um bem.

A curva de demanda total é composta de demanda mais oferta reservada; ambas se inclinam à direita conforme os preços caem. O preço de equilíbrio é o mesmo tanto para a interseção das curvas *S* e *D*, quanto para *TD* e Estoque.

Se não houver demanda de reserva, então, a curva de oferta será vertical, e igual ao estoque. Nesse caso, o diagrama se torna como na Figura 36.

3. Determinação das Tabelas de Oferta e de Demanda

demandada é igual a D, que a quantidade ofertada é igual a S, que a quantidade de estoque existente é igual a K, que a quantidade de demanda reservada é igual a R, e que a demanda total para manter é igual a T. O seguinte é sempre verdadeiro, por definição:

S = K – R
T = D + R

Agora, no preço de equilíbrio, onde S e D se cruzam, S é obviamente igual a D. Mas se S = D, então, T = K – R + R, ou T = K.

Cada preço monetário de um bem no mercado, portanto, é determinado pelas tabelas de oferta e de demanda de compradores e vendedores individuais, e a ação deles tende a estabelecer um preço de equilíbrio uniforme no mercado a um ponto de interseção, que muda apenas quando as tabelas mudam.[8] Agora a questão surge: Quais são os determinantes das próprias tabelas de demanda e de oferta? Pode qualquer conclusão ser tirada sobre as escalas de valor e as tabelas resultantes?

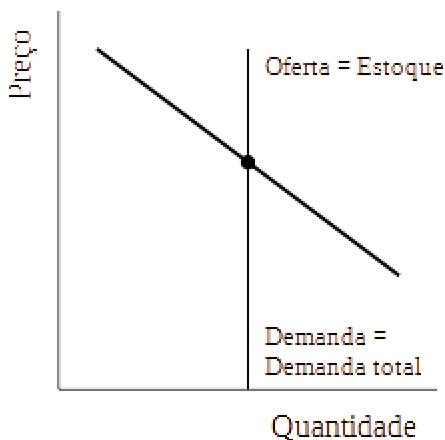


Figura 36. Efeito da Ausência de Demanda de Reserva

Em primeiro lugar, a análise de especulação no capítulo 2 pode ser aplicada diretamente ao caso do preço monetário. Não há necessidade de repetir aquela análise aqui.[9] Basta dizer, em resumo, que, en-

[8] É claro, esse preço de equilíbrio pode ser uma *zona* em vez de um único preço nos casos em que existe uma zona entre as valorações do comprador marginal e as valorações do vendedor marginal. Veja a análise de um comprador e um vendedor no capítulo 2, acima, pp. 99-103. Em tais raros casos, onde geralmente precisa ter poucos vendedores e poucos compradores, existe uma zona em que o mercado é compensado em qualquer ponto, e existe espaço para a "habilidade de barganha" manobrar. Nos extensos mercados de economia monetária, contudo, até mesmo um comprador e um vendedor provavelmente terão um preço determinado ou uma zona muito estreita entre seus preços de compra máximos – e mínimos de venda.

[9] Veja o capítulo 2 acima, pp. 123-130.

quanto o preço de equilíbrio é antecipado corretamente por especuladores, as tabelas de oferta e de demanda irão refletir o fato: acima do preço de equilíbrio, demandantes comprarão menos que eles de outra forma fariam por causa de sua antecipação de uma queda posterior no preço monetário; abaixo daquele preço, eles comprarão mais por causa da antecipação de um aumento no preço monetário. Similarmente, vendedores irão vender mais a um preço que eles antecipam que logo será baixado; eles irão vender menos a um preço que eles antecipam que logo será aumentado. O efeito geral de especulação é para fazer ambas as curvas de oferta e demanda mais elástica, em outras palavras, para mudar elas de *DD* para *D'D'* e de *SS* para *S'S'* na figura 37. Quanto mais pessoas engajam em tal (correta) especulação, mais elástica serão as curvas, e, por implicação, mais rapidamente o preço de equilíbrio será alcançado.

Nós também vimos que erros preponderantes em especulação tendem inexoravelmente a se autocorrigir. Se as tabelas especulativas de demanda e de oferta (*D'D' – S'S'*) preponderantemente não estimam o correto preço de equilíbrio e consequentemente se cruzam em outro ponto, então, logo se torna evidente que o preço não realmente compensa o mercado. A menos que o ponto de equilíbrio definido pelas tabelas especulativas seja idêntico ao ponto definido pelas tabelas menos os elementos especulativos, o mercado novamente tende a trazer o preço (e a quantidade vendida) ao verdadeiro ponto de equilíbrio. Pois se as tabelas especulativas definem o preço de ovos em dois grãos, e as tabelas sem especulação fixariam em três grãos, há um excesso de quantidade demandada sobre quantidade ofertada em dois grãos, e as licitações dos compradores finalmente trazem o preço para três grãos.[10]

Deixando a especulação de lado, então, vamos retornar às tabelas de demanda do comprador. Suponha que ele classifique a unidade de um bem, um certo número de onças de ouro acima, em sua escala de

---

[10] Essa e a análise do capítulo 2 refuta a investida feita por alguns escritores que a especulação é "autojustificação", que distorce os efeitos dos fatores subjacentes de oferta e demanda, tendendo a estabelecer preços pseudo-equilibrados no mercado. A verdade é o oposto; erros especulativos na estimativa dos fatores subjacentes são autocorretivos e a antecipação tende a estabelecer o verdadeiro preço de equilíbrio de mercado mais rapidamente.

valor. Qual pode ser a possível *origem* de sua *demanda pelo bem?* Em outras palavras, quais podem ser as origens da utilidade do bem para ele? Existem apenas três origens de utilidade que qualquer bem

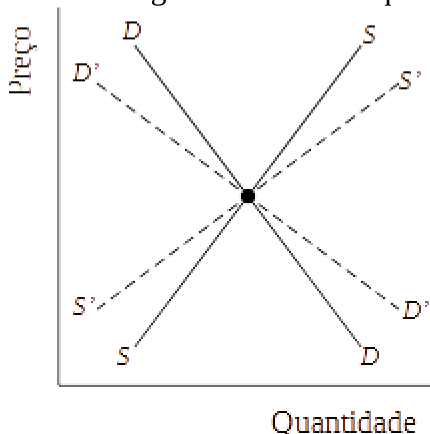


Figura 37. Efeito da especulação nas
curvas de oferta e demanda

comprado pode ter para qualquer pessoa.[11] Uma dessas é (a) a *venda posterior antecipada* do mesmo bem por um preço monetário maior. Essa é a demanda especulativa, basicamente efêmera — um caminho útil para descobrir os fatores mais fundamentais da demanda. Essa demanda acaba de ser analisada. A segunda origem da demanda é (b) uso direto enquanto um bem de consumo; a terceira origem é (c) uso direto enquanto bem de produção. A origem (b) pode ser aplicada apenas aos bens de consumo; e (c) para bens de produção. Os primeiros são consumidos diretamente; os últimos são usados no processo de produção e, junto com outros fatores cooperantes, são transformados em bens de capital de ordem menor, que são então vendidos por dinheiro. Assim, a terceira origem se aplica somente aos produtores investidores em suas compras de bens de produção; a segunda origem provém dos consumidores. Se nós deixarmos de lado a fonte especulativa temporária, (b) é a origem da tabela de demanda individual para todos os bens de consumo, (c) a origem de demanda para todos os bens de produção.

11 Compare essa análise com a análise de troca direta, capítulo 2 acima, pp. 155-157.

O que dizer do *vendedor* de bem de consumo ou de bem de produção — por que ele está demandando dinheiro em troca? O vendedor demanda dinheiro por causa da utilidade marginal do dinheiro para ele e por essa razão ele classifica o dinheiro adquirido acima das posses dos bens que ele vende. Os componentes e determinantes da utilidade de dinheiro serão analisados em uma seção posterior.

Assim, o comprador de um bem, demanda-o por causa de seu valor de uso direto no consumo, senão na produção; o vendedor demanda o dinheiro por causa de sua utilidade marginal na troca. Isso, entretanto, não esgota a descrição dos componentes das curvas de oferta e demanda do mercado, pois ainda não explicamos as classificações do bem na escala de valor do vendedor e as classificações do dinheiro na dos compradores. Quando um vendedor mantém seu estoque em vez de vendê-lo, qual é a origem de sua *demanda de reserva* por um bem? Nós vimos que a quantidade de um bem reservado em qualquer ponto é a quantidade de estoque que o vendedor recusa a vender por um dado preço. A origem da demanda de reserva pelo vendedor são duas: (*a*) a antecipação de uma venda posterior por um preço maior; esse é o fator especulativo analisado acima; e (*b*) uso direto do bem pelo vendedor. Esse segundo fator não é frequentemente aplicável aos bens de produção, uma vez que o vendedor produziu o bem de produção para venda e geralmente não está imediatamente preparado para usá-lo diretamente na produção posterior. Em alguns casos, entretanto, essa alternativa de uso direto para produção adicional não existe. Por exemplo, um produtor de petróleo bruto pode vendê-lo ou, se o preço monetário cair abaixo de um certo mínimo, pode usá-lo em sua própria fábrica para produzir gasolina. No caso de bens de consumo, de quais estamos tratando, o uso direto também pode ser viável, particularmente no caso da venda de um antigo bem de consumo diretamente usado previamente pelo vendedor — tal como uma casa antiga, pintura, etc. Entretanto, com o grande desenvolvimento da especialização na economia monetária, esses casos tornam-se raros.

Se deixarmos de lado (*a*) como sendo um fator temporário e percebermos que (*b*) não é frequentemente presente no caso de bens de consumo ou bens de produção, fica evidente que muitas curvas de oferta do mercado tendem a assumir uma forma quase vertical. Em tal

caso, *após* o investimento na produção ter sido feito e o estoque de bens estar disponível, o produtor muitas vezes está disposto a vendê-lo por qualquer preço que possa obter, independente de quão baixo o preço de mercado possa ser. Isso, é claro, não é o mesmo que dizer que o *investimento em produção adicional* será feito se o vendedor *antecipar* um preço monetário muito baixo com a venda do produto. Neste último caso, o problema é determinar quanto investir *no presente* na produção de um bem a ser produzido e vendido em um ponto *no futuro*. No caso da curva de oferta de mercado, que ajuda a configurar o preço de equilíbrio do dia a dia, nós estamos lidando com o estoque já dado e com a demanda de reserva para esse estoque. No caso da produção, por outro lado, estamos lidando com decisões de investimento relativas a quanto estoque produzir para algum período posterior. O que estivemos discutindo foi a curva de oferta de mercado. Aqui o problema do vendedor é *o que fazer com dado estoque* tendo em vista os bens já produzidos. O problema de produção será tratado no capítulo 5 e em capítulos subsequentes.

Outra condição que pode ser obtida no mercado é a reentrada de um comprador anterior no mercado e a revenda de um bem. Para ele ser capaz de fazer isso, é óbvio que o bem precisa ser *durável*. (Um serviço de violinista, por exemplo, é tão não durável que não pode ser revendido pelos ouvintes que compram). O estoque total de um bem existente irá então igualar a nova oferta dos produtores mais a demanda reservada dos produtores mais a oferta ofertada pelos antigos possuidores mais a demanda reservada dos antigos possuidores (i.e., a quantidade que os antigos compradores retêm). A curva de oferta do mercado dos antigos possuidores irá aumentar ou ser vertical conforme o preço aumentar; e a curva de demanda reservada dos antigos possuidores irá aumentar ou ser constante conforme o preço cai. Em outras palavras, suas tabelas se comportam similarmente às tabelas de seus concorrentes entre os produtores. A curva de oferta de mercado agregada será formada simplesmente ao adicionar as curvas de oferta do produtor e do antigo possuidor. As tabelas de demanda total para manter serão iguais à demanda dos compradores mais a demanda de reserva (se houver) dos produtores e dos antigos possuidores.

Se o bem é uma cadeira Chippendale, que não pode ser mais produzida, então, as curvas de oferta de mercado são *idênticas* com as curvas de oferta dos antigos possuidores. Não há produção nova e não há acréscimo ao estoque.

É claro que quanto maior a proporção de estoque antigo em relação com a produção nova, outras coisas permanecendo iguais, maior tenderá a ser a importância da oferta de antigos possuidores comparado com a dos novos produtores. A tendência será que o estoque antigo seja mais importante quanto maior for a durabilidade do bem.

Existe um tipo de bem de consumo cuja curva de oferta terá de ser tratada em uma seção posterior sobre trabalho e ganhos. Este é o *serviço pessoal*, tal como o serviço de um médico, um advogado, um violonista concertista, um servo, etc. Esses serviços, como indicamos acima, são, é claro, não duráveis. De fato, eles são consumidos pelo vendedor imediatamente na produção. Não sendo objetos materiais como "mercadorias", eles são a emanação direta do esforço do próprio ofertante, que os produz instantaneamente mediante sua decisão. A curva de oferta depende da decisão de produzir ou não — ofertar — esforço pessoal, não na venda de um estoque já produzido. Não há "estoque" nessa esfera, uma vez que os bens desaparecem no consumo imediatamente ao serem produzidos. É evidente que o conceito de "estoque" é aplicável apenas a objetos tangíveis. O preço de serviços pessoais, entretanto, é determinado pela interseção das forças de oferta e demanda, como no caso de bens tangíveis.

Para todos os bens, o estabelecimento do preço de equilíbrio tende a estabelecer um *estado de repouso*; um cessamento de trocas. Após o preço ser estabelecido, as vendas ocorrerão até que o estoque esteja nas mãos dos possuidores mais capazes, de acordo com a escala de valor. Onde a nova produção é contínua, o mercado tende a ser *contínuo*, no entanto, por causa do influxo de novo estoque dos produtores que entram no mercado, esse influxo altera o estado de repouso e abre caminho para novas trocas, com produtores ansiosos para vender seu estoque, e consumidores para comprar. Quando o estoque total é ajustado e não há nova produção, por outro lado, o estado de repouso tende a se tornar importante. Quaisquer mudanças no preço ou novas trocas ocorrerão como um resultado de mudanças nas valorações, i.e.,

uma mudança na posição relativa do dinheiro e do bem nas escalas de valor de pelo menos dois indivíduos no mercado, que os levará a fazer trocas adicionais do bem por dinheiro. É claro, onde as valorações estão mudando, como elas quase sempre estão em um mundo de mudança, mercados para os estoques antigos estarão novamente contínuos.[12]

Um exemplo desse raro tipo de bem para qual o mercado pode ser intermitente em vez de contínuo são as cadeiras Chippendale, onde o estoque é bem limitado e o preço monetário relativamente alto. O estoque é sempre distribuído nas mãos dos possuidores mais ávidos, e a negociação pode ser pouco frequente. Sempre que um dos colecionadores passa a valorar sua Chippendale abaixo de uma certa quantia de dinheiro, e outro colecionador valora essa quantia em sua posse abaixo da aquisição do móvel, uma troca é provável de ocorrer. A maioria dos bens, entretanto, até os não reproduzíveis, têm um mercado dinâmico e contínuo, devido às mudanças contínuas nas avaliações e um grande número de participantes no mercado.

Em suma, compradores decidem comprar bens de consumo em vários intervalos de preço (deixando de lado fatores especulativos previamente analisados) por causa de sua *demanda pelo bem para uso direto*. Eles decidem se *abster de comprar* por causa de sua demanda de *reserva por dinheiro*, que preferem reter em vez de gastar naquele bem específico. Vendedores ofertam os bens, em todos os casos, por causa de sua *demanda por dinheiro*, e os casos em que eles reservam um estoque para si são devidos (além de especulações sobre aumentos de preço) a sua demanda pelo bem para uso direto. Assim, os fatores gerais que determinam as tabelas de oferta e demanda de todos e quaisquer bens de consumo, por *todas as pessoas no mercado*, são as ponderações em suas escalas de valor de sua demanda pelo bem para uso direto e sua demanda pelo dinheiro para reserva, senão para troca. Embora possamos discutir mais decisões de investimento de produção abaixo, é evidente que as decisões para investir são devido à demanda por um rendimento monetário esperado *no futuro*. Uma decisão de *não* investir, como vimos acima, é devido à demanda concorrente de usar um estoque de dinheiro *no presente*.

[12] Veja o capítulo 2 acima, pp. 137-139.

4. Os Ganhos de Troca

Como no caso considerado no capítulo 2, os vendedores que estão inclusos na venda no preço de equilíbrio são aqueles cujas escalas de valor os tornam os mais capazes e os mais ávidos vendedores. Similarmente, serão os mais capazes, ou mais ávidos, compradores que irão comprar os bens no preço de equilíbrio. Com um preço de dois grãos e meio de ouro por libra de manteiga, os vendedores serão aqueles que dois grãos e meio de ouro é mais valorado do que uma libra de manteiga; os compradores serão aqueles que as valorações reversas se aplicam. Aqueles que são excluídos da venda ou compra pelas suas próprias escalas de valor são os "menos capazes", ou "menos ávidos" compradores e vendedores, que podem ser referidos como "submarginais". O comprador "marginal" e o vendedor "marginal" são aqueles cujas tabelas mal permitem que permaneçam no mercado. O vendedor marginal é aquele cujo preço de venda mínimo é apenas dois e meio; um preço de venda levemente menor o tiraria do mercado. O comprador marginal é aquele cujo preço de compra máximo é apenas dois e meio; um preço de venda ligeiramente maior o tiraria do mercado. Sob a lei de uniformidade do preço, todas as trocas são feitas no preço de equilíbrio (uma vez que esteja estabelecido), i.e., entre as valorações do comprador marginal e as do vendedor marginal, com as tabelas de demanda e oferta e sua interseção determinando o ponto da margem. É claro a partir da natureza da ação humana que todos os compradores irão se beneficiar (ou decidir que eles vão se beneficiar) da troca. Aqueles que se abstêm de comprar o bem decidiram que eles perderiam com a troca. Essas proposições são verdadeiras para todos os bens.

Muita importância foi atribuída por alguns escritores ao "excedente psíquico" obtido por meio da troca pelos compradores e vendedores mais capazes, e tentativas foram feitas para medir e comparar esses "excedentes". O comprador que iria ter comprado a mesma quantidade por quatro grãos está obviamente obtendo um benefício subjetivo porque ele pode comprá-lo por dois grãos e meio. O mesmo é verdadeiro para o vendedor que poderia estar disposto a vender a mesma quantidade por dois grãos. Entretanto, o excedente psíquico do "supramarginal" não pode ser contrastado ou medido com a do com-

prador ou vendedor marginal. Pois precisa ser lembrado que o comprador ou vendedor marginal também recebe um excedente psíquico: ele ganha com a troca, senão ele não iria fazer. As escalas de valor de cada indivíduo são *puramente ordinais*, e não existe como medir a distância entre as classificações; na verdade, qualquer conceito de tal distância é falacioso. Consequentemente, não existe como fazer comparações e medições interpessoais, e nenhuma base para dizer que uma pessoa se beneficia subjetivamente mais do que outra.[13]

Podemos ilustrar a impossibilidade de medir a utilidade ou benefício da seguinte maneira. Suponha que o preço de equilíbrio de mercado para ovos foi estabelecido a três grãos por dúzia. As seguintes são as escalas de valor de alguns compradores selecionados e aspirantes a compradores:

A	*B*	*C*
4 grãos	5 grãos	$3 + {}^{1}/_{2}$ grãos
$3 + {}^{1}/_{2}$ grãos	(1 dúzia de ovos)	3 grãos
(1 dúzia de ovos)	$4 + {}^{1}/_{2}$ grãos	(1 dúzia de ovos)
3 grãos	4 grãos	$2 + {}^{1}/_{2}$ grãos
$2 + {}^{1}/_{2}$ grãos	$3 + {}^{1}/_{2}$ grãos	
	3 grãos	
	$2 + {}^{1}/_{2}$ grãos	

Os preços monetários são divididos em unidades de um-meio grão; para propósitos de simplificação, presume-se que cada comprador esteja considerando a compra de uma unidade — uma dúzia de ovos. C é obviamente um comprador submarginal; ele é apenas excluído da compra porque três grãos são mais altos em sua escala de valor do que uma dúzia de ovos. *A* e *B*, entretanto, irão comprar. Agora *A* é um comprador marginal; ele é apenas apto a fazer a compra. A um preço de três grãos e meio, ele seria excluído do mercado, por causa das classificações em sua escala de valor. *B*, por outro lado, é um comprador supramarginal: ele iria comprar a dúzia de ovos mesmo se o preço fosse aumentado para quatro grãos e meio. Mas podemos dizer que *B*

[13] Nós podemos, em algumas situações, fazer tais comparações como historiadores, usando julgamentos imprecisos. Não podemos, no entanto, fazer isso enquanto praxeologistas ou economistas.

se beneficia de sua compra *mais que A? Não, não podemos*. Cada escala de valor, conforme explicado acima, é puramente ordinal uma questão de classificação. Mesmo que *B* prefira os ovos a quatro grãos e meio, e *A* prefira três grãos e meio do que os ovos, nós ainda não temos um padrão para comparar os dois excedentes. Tudo que podemos dizer é que *acima* do preço de três grãos, *B* tem um excedente psíquico de troca, enquanto *A* se torna submarginal, sem excedente. Mas, mesmo se assumirmos por um momento que o conceito de "distância" entre classificações faz sentido, pelo que sabemos, o excedente de *A* sobre três grãos pode dar a ele uma utilidade subjetiva muito maior do que o excedente de *B* sobre três grãos, mesmo que o último seja também um excedente sobre quatro grãos e meio. Não pode haver comparação interpessoal de utilidades, e as classificações relativas de dinheiro e bens em diferentes escalas de valor não podem ser usadas para tais comparações.

Esses escritores que tentaram em vão medir os ganhos psíquicos da troca se concentraram em "excedentes do consumidor". Tentativas mais recentes tentaram basear suas medidas no preço que um homem teria pagado pelo bem se confrontado com a possibilidade de ser privado dele. Esses métodos são completamente falaciosos. O fato que *A* iria ter comprado um terno a 80 grãos de ouro, bem como pelo preço de mercado de 50 grãos, enquanto *B* não iria ter comprado o terno se o preço fosse tão alto quanto 52, como vimos, não nos permite qualquer medição de excedentes psíquicos, nem nos permite dizer que os ganhos de *A* foram de qualquer forma "maiores" que os de *B*. O fato de que mesmo que se pudéssemos identificar os compradores marginais e supra marginais, nunca poderíamos afirmar que "o ganho de um é maior do que o de outro" é uma razão conclusiva para a rejeição de todas as tentativas de medir excedentes de consumidores ou outros excedentes psíquicos.

Existem vários outros erros metodológicos fundamentais em tal procedimento. Em primeiro lugar, as escalas de valor individuais estão aqui separadas da ação concreta. Mas a economia lida com os aspectos universais da real ação, não com os funcionamentos psicológicos internos dos agentes. Deduzimos a existência de uma específica escala de valor nas bases do *ato real*; não temos conhecimento daquela parte

da escala de valor que não é revelada na ação real. A questão de quanto alguém pagaria se fosse ameaçado com a privação de todo o estoque de um bem é uma questão estritamente acadêmica, sem relação com a ação humana. Como todas as outras construções, não tem lugar na economia. Além disso, esse conceito particular é uma reversão à falácia econômica clássica de lidar com toda oferta de um bem como se fosse relevante para a ação individual. Precisa ser entendido que apenas unidades *marginais* são relevantes para a ação e que não existe nenhuma relação determinada entre a utilidade marginal de uma unidade e a utilidade da oferta como um todo.

É verdade que a utilidade total de uma oferta aumenta de acordo com o tamanho da oferta. Isso é dedutível da própria natureza de um bem. Dez unidades de um bem serão classificadas mais alto na escala de valor individual do que quatro unidades serão. Mas essa classificação é completamente não relacionada à classificação da utilidade de *cada unidade* quando a oferta é 4, 9, 10, ou qualquer outra quantia. Isso é verdade apesar do tamanho da unidade. Podemos afirmar apenas a trivial relação ordinal, i.e., que cinco unidades terão uma utilidade maior que uma unidade, e que a primeira unidade terá uma maior utilidade que a segunda unidade, que a terceira unidade, etc. Mas não há forma determinada de alinhar a utilidade individual com a utilidade de "um pacote".[14] A utilidade total, de fato, faz sentido como um conceito real e relevante em vez de hipotético apenas quando as decisões reais precisam ser feitas com respeito à oferta completa. Nesse caso, ainda é uma utilidade *marginal*, mas com o tamanho da margem ou com a unidade agora sendo a oferta completa.

A absurdidade da tentativa de medir o excedente dos consumidores ficaria mais clara, se considerássemos, como logicamente podemos, *todos* os bens de consumo de uma vez e tentássemos medir de qualquer forma o indubitável "excedente dos consumidores" oriundo do fato que a produção para troca sequer existe. Isso nunca foi tentado.[15]

[14] Para mais sobre esses assuntos, consulte Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics" pp. 224-43. Consulte também Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 38-47.

[15] É interessante que todos aqueles que tentaram medir o excedente dos consumidores descartam explicitamente considerações de *todos* os bens ou de qual-

5. A Utilidade Marginal do Dinheiro

A. O Consumidor

Nós ainda não explicamos um problema muito importante: a classificação do dinheiro em várias escalas de valor individuais. Nós conhecemos que a classificação das unidades de bens nessas escalas é determinada pela classificação relativa das utilidades marginais das unidades. No caso do escambo, estava claro que as classificações relativas foram o resultado das valorações das pessoas da importância marginal dos usos diretos de vários bens. No caso de uma economia monetária, entretanto, o valor de uso direto da mercadoria-dinheiro é ofuscado por seu valor de troca.

No capítulo 1, seção 5, na lei de utilidade marginal, vimos que a utilidade marginal de uma unidade de um bem é determinada na seguinte maneira: (1) se a unidade está na posse do agente, a utilidade marginal da unidade é igual ao valor classificado que ele coloca na extremidade menos importante, ou uso, que ele teria que desistir ao perder a unidade; ou (2) se a unidade não está ainda em sua posse, a utilidade marginal de *acrescentar* a unidade é igual ao valor do fim mais importante que a unidade poderia servir. Nessa base, um homem aloca seu estoque de várias unidades de um bem para seus usos mais importantes primeiro, e seus usos menos importantes sucessivamente, enquanto ele desiste de seus usos *menos* importantes primeiro. Agora, vimos no capítulo 3 como cada homem aloca seu estoque de dinheiro entre os vários usos. A mercadoria-dinheiro tem vários usos diferentes, e o número de usos se multiplica quanto mais desenvolvida e avançada for a economia monetária, a divisão do trabalho, e a estrutura capital. As decisões sobre numerosos bens de consumo, numerosos projetos de investimento, consumo no presente vs. aumentado rendimento

---

quer bem que tem “grande” importância no orçamento dos consumidores. Esse curso é conveniente, mas ilógico, e escamoteia dificuldades fundamentais na análise. É, entretanto, típico da tradição Marshalliana de economia. Para uma declaração explícita de um importante Marshalliano da atualidade, consulte D.H, Robertson, *Utility and All That* (London: George Allen & Unwin, 1952), p. 16.

esperado no futuro, e adição ao saldo de caixa, precisam todas serem feitas. Dizemos que cada indivíduo aloca cada unidade da mercadoria-dinheiro para seu uso mais importante primeiro e, então, para o próximo uso mais importante, etc., determinando assim a alocação de dinheiro em cada uso e linha de gasto possíveis. O uso menos importante é desistido primeiramente, como acontece com qualquer outra mercadoria.

Não estamos interessados aqui em explorar todos os aspectos da análise da utilidade marginal do dinheiro, particularmente a decisão do saldo de caixa, que precisa ser deixado para tratamento posterior. Estamos interessados aqui na utilidade marginal do dinheiro como relevante para as decisões de consumo. Cada homem é um consumidor, e, portanto, a análise se aplica para todos que participam do nexo de troca monetária.

Cada unidade sucessiva que o consumidor aloca entre diferentes linhas de gastos, ele deseja alocar ao uso mais valorado que pode servir. Sua *receita psíquica* é a utilidade marginal — o valor do uso mais importante que será servido. Seu *custo psíquico* é o próximo mais importante uso que precisa ser renunciado — o uso que precisa ser sacrificado para obter o fim mais importante. A utilidade *renunciada* de maior classificação, portanto, é definida como o *custo* de qualquer ação.

A utilidade que uma pessoa deriva ou espera derivar de um ato de troca é a utilidade marginal de acrescentar o bem comprado, i.e., o uso mais importante para as unidades a serem adquiridas. A utilidade que ele renúncia é a maior utilidade que ele poderia ter derivado das unidades do bem que ele desiste na troca. Quando ele é um consumidor comprando um bem, sua utilidade marginal de adição é o uso mais valorado para qual ele poderia colocar as unidades do bem; essa é a receita psíquica que ele espera da troca. Por outro lado, o que ele renúncia é o uso da unidade de dinheiro que ele "vende" ou desiste. Seu *custo*, então, é o valor do uso mais importante para o qual ele poderia ter colocado o dinheiro.[16] Todo homem empenha-se na ação para alcançar uma receita psíquica maior que seu custo psíquico, e assim, um lucro psíquico; isso é verdadeiro para as compras dos consumidores

16 Consulte o capítulo 2 acima, p. 156-157.

também. O Erro é revelado quando sua escolha prova estar errada e ele percebe que teria feito melhor se tivesse seguido o outro curso de ação renunciado.

Agora, conforme o consumidor acrescenta para suas trocas de um bem, a utilidade marginal que o bem acrescentado tem para ele precisa *diminuir*, de acordo com a lei de utilidade marginal. Por outro lado, conforme ele renuncia unidades de um bem na venda, a utilidade marginal que esse bem tem para ele se torna maior, de acordo com a mesma lei. Eventualmente, ele precisa cessar de comprar o bem, porque a utilidade marginal do bem renunciado se torna maior que a utilidade marginal do bem comprado. Isso é claramente verdadeiro para bens diretos, mas e para o dinheiro?

É óbvio que o dinheiro não é apenas um bem útil, mas um dos mais úteis em uma economia monetária. Nós vimos que uma das atividades mais importantes de um homem é a alocação de seu estoque monetário para vários usos desejados. É óbvio, portanto, *que o dinheiro obedece a lei de utilidade marginal, assim como qualquer outra mercadoria obedece*. O dinheiro é uma mercadoria divisível em unidades homogêneas. De fato, uma das razões pelas quais a mercadoria é escolhida como dinheiro é sua pronta divisibilidade em unidades homogêneas relativamente pequenas. A primeira unidade de dinheiro será alocada para o uso mais importante e valorado para um indivíduo; a segunda unidade será alocada para o segundo uso mais valorado, etc. Qualquer unidade de dinheiro que precise ser desistida será rendida ao sacrifício do uso menos altamente valorado que anteriormente estava sendo servida ou que teria sido servida. Portanto, é verdade para o dinheiro, como para qualquer outra mercadoria que, *conforme o estoque aumenta, a utilidade marginal decresce; e que conforme o estoque decresce, a utilidade marginal da pessoa aumenta*.[17] Sua utilidade marginal de acréscimo é igual à classificação do fim mais altamente valorado que a unidade monetária pode atingir; e sua utilidade marginal é igual em valor ao fim mais altamente valorado *que teria de ser sacrificado* se a unidade fosse rendida.

Quais são os vários fins que o dinheiro pode cumprir? Eles são: (a) os usos não monetários da mercadoria-dinheiro (tal como o uso do

[17] Para uma discussão mais aprofundada nesse ponto, consulte o Apêndice A abaixo, sobre “A Utilidade Marginal Decrescente do Dinheiro”.

ouro para adornos); (b) despesas nos diferentes tipos de bens de consumo; (c) investimento em várias alternativas de combinações de fatores de produção; e (d) acréscimos ao saldo de caixa. Cada dessas amplas categorias de uso engloba um grande número de tipos e quantidades de bens, e cada alternativa particular é classificada na escala de valor do indivíduo. É claro quais são os usos dos bens de consumo: eles proporcionam satisfação imediata para os desejos do indivíduo e, portanto, são imediatamente classificados em sua escala de valor. Também é claro que quando o dinheiro é usado para propósitos não monetários, torna-se ele próprio um bem de consumo direto, em vez de um meio de troca. O investimento, que será discutido a seguir, visa um maior nível de consumo futuro investindo em bens de capital no presente.

Qual é a usabilidade de manter ou acrescentar ao saldo de caixa? Essa questão será explorada em capítulos posteriores, mas aqui podemos constatar que o desejo de manter um saldo de caixa decorre da *incerteza* fundamental quanto ao momento certo para fazer compras, seja bens de capital ou de consumo. Também é importante uma *incerteza* básica sobre a própria escala de valor do indivíduo e o desejo de manter dinheiro em mãos para satisfazer quaisquer mudanças que podem ocorrer. Incerteza, de fato, é uma característica fundamental de toda ação humana, e a incerteza sobre a mudança de preços e a mudança das escalas de valor são aspectos dessa incerteza básica. Se um indivíduo, por exemplo, antecipa um aumento no poder de compra da unidade monetária no futuro próximo, ele tenderá a adiar suas compras para aquele dia e acrescentar ao seu saldo de caixa no presente. Por outro lado, se ele antecipa uma queda no poder de compra, ele tenderá a comprar mais no presente e sacar seu saldo de caixa. Um exemplo da incerteza geral é um desejo típico de um indivíduo de manter uma certa quantia de dinheiro em mãos “no caso de tempos difíceis” ou uma emergência que exigirá uma despesa não antecipada de fundos em alguma direção. Seu “sentimento de segurança” em tal caso, demonstra que o valor do dinheiro não é simplesmente quando realiza trocas; por causa de sua própria comerciabilidade, sua mera *posse* nas mãos de um indivíduo desempenha um serviço para aquela pessoa.

O fato que o dinheiro no saldo de caixa de uma pessoa está realizando um serviço demonstra a falácia na distinção que alguns escritores fazem entre dinheiro “circulando” e dinheiro em “acumulações ociosas”. Em primeiro lugar, todo dinheiro está *sempre* no saldo de caixa de alguém. Nunca está “se movendo” em alguma “circulação” misteriosa. Está no saldo de caixa de *A* e então, quando *A* compra ovos de *B*, é movido para o saldo de caixa de *B*. Em segundo lugar, independente da duração de tempo, qualquer dada unidade de dinheiro está no saldo de caixa de uma pessoa, está realizando um serviço para ela e, portanto, nunca está em uma “acumulação ociosa”.

Qual é a utilidade marginal e o custo envolvido em qualquer ato de consumir? Quando um consumidor gasta cinco grãos de ouro em uma dúzia de ovos, isso significa que ele antecipa que o uso mais valorado para os cinco grãos de ouro é adquirir a dúzia de ovos. Essa é sua utilidade marginal do acréscimo de cinco grãos. Essa é sua renda psíquica antecipada da troca. Qual, então, é o “custo de oportunidade” ou, simplesmente, o “custo” da troca, i.e., a próxima melhor alternativa renunciada? Esse é o uso mais valorado que ele poderia ter feito com os cinco grãos de ouro. Isso pode ser qualquer uma das alternativas seguintes, qualquer que seja a mais alta em sua escala de valor: (a) despesa em algum bem de consumo; (b) uso da mercadoria-dinheiro para propósitos de consumo direto; (c) despesa em alguma linha de investimento em fatores de produção para aumentar a renda monetária futura e o consumo futuro; (d) acrescentar ao seu saldo de caixa. Deve ser notado aqui que, uma vez que esse custo se refere a uma decisão sobre uma unidade marginal, de qualquer tamanho, esse é também o “custo marginal” da decisão. Esse custo é subjetivo e é classificado na escala de valor do indivíduo.

A natureza do custo, ou utilidade renunciada, de uma decisão de gastar dinheiro em um bem de consumo particular é clara no caso em que o custo é o valor que poderia ter derivado de outro ato de consumo. Quando o custo é investimento renunciado, expresso em termos de taxa de preferência temporal do indivíduo. A qualquer taxa, quando um indivíduo compra um bem particular, como ovos, quanto mais ele continua a comprar, menor será a utilidade marginal de adição que cada unidade sucessiva tem para ele. Isso, é claro, de acordo com a lei

de utilidade marginal. Por outro lado, quanto mais dinheiro ele gasta em ovos, maior será a utilidade marginal renunciada em qualquer que seja o próximo bem mais desejado — e.g., manteiga. Assim, quanto mais ele gasta em ovos, menor será sua utilidade marginal procedente de ovos, e maior será seu custo marginal de comprar ovos, i.e., o valor que ele precisa renunciar. Eventualmente, o último se torna maior que o anterior. Quando isso acontece e o custo marginal de comprar ovos se torna maior que a utilidade marginal da adição da mercadoria, ele muda suas compras para manteiga, e o mesmo processo continua. Com qualquer estoque de dinheiro, as despesas de consumo de um homem vêm primeiro, e as despesas em cada bem segue a mesma lei. Em alguns casos, o custo marginal de consumir um bem de consumo torna-se investimento em alguma linha, e o homem pode investir algum dinheiro em fatores de produção. Esse investimento continua até que o custo marginal de tal investimento, em termos de consumo ou saldo de caixa renunciado, é maior que o valor presente do rendimento esperado. Algumas vezes, o uso mais valorado é um acréscimo ao próprio saldo de caixa, e isso continua até que a utilidade marginal procedente desse uso é menor que o custo marginal em alguma outra linha. Nesse caminho, o estoque monetário de um homem é alocado entre todos os mais valorados usos.

E dessa forma, as tabelas de demanda individuais são construídas para cada bem de consumo, e as tabelas de demanda do mercado são determinadas sendo a soma das tabelas de demanda individual no mercado. Dados os estoques de todos os bens de consumo (esse dado será analisado nos capítulos seguintes), seus preços de mercado são assim determinados.

Pode ser pensado, e muitos escritores assumiram, que o dinheiro tenha desempenhado a função de medir e tornar comparáveis as utilidades dos diferentes indivíduos. No entanto, não fez nada do tipo. A utilidade marginal do dinheiro difere de pessoa para pessoa, assim como faz a utilidade marginal de qualquer outro bem. O fato que uma onça de dinheiro pode comprar vários bens no mercado e que tais oportunidades possam estar abertas a todos não nos dá qualquer informação sobre as maneiras como várias pessoas classificarão essas diferentes combinações de bens. *Não existe medição ou comparabilidade*

no campo de valores ou classificações. O dinheiro permite apenas que *preços* sejam comparáveis, estabelecendo preços monetários para cada bem.

Pode parecer que o processo de classificação e comparação em escalas de valor por cada indivíduo estabeleceu e determinou os preços dos bens de consumo sem qualquer necessidade de análise posterior. O problema, entretanto, não é tão simples. A negligência ou evasão das dificuldades envolvidas tem atormentado a economia por muitos anos. Em um sistema de escambo, não haveria dificuldade analítica. Todos os possíveis bens de consumo estariam classificados e comparados por cada indivíduo, as tabelas de demanda de cada bem seriam estabelecidas em termos de outros, etc. Utilidades relativas estabeleceriam tabelas de demanda individual, e essas seriam somadas para produzir tabelas de demanda de mercado. Mas, na economia monetária, surge uma grave dificuldade analítica.

Para determinar o preço de um bem, analisamos a tabela de demanda de mercado do bem; isso, por sua vez, depende das tabelas de demanda individual; essas, por sua vez, são determinadas pelas classificações de valor de unidades do bem e unidades de dinheiro dos indivíduos, conforme dado pelos vários usos alternativos do dinheiro; *no entanto, as últimas alternativas dependem, por sua vez, em dados preços dos outros bens*. Uma demanda hipotética por bens precisa assumir como dado algum preço em dinheiro para manteiga, roupas, etc. *Mas como, então, as escalas de valor e utilidades podem ser usadas para explicar a formação dos preços monetários, quando essas escalas de valor e as utilidades, elas mesmas, dependem da existência de preços monetários?*

B. A Regressão do Dinheiro

É óbvio que esse problema vitalmente importante de *circularidade* (X depende de Y, enquanto Y depende de X) existe não apenas no que diz respeito a decisões de consumidores, mas também em relação a qualquer decisão de troca na economia monetária. Assim, vamos considerar o *vendedor* do estoque de um bem de consumo. A um dado preço monetário oferecido, ele precisa decidir entre vender as unida-

des de seu estoque ou se as mantém. Sua vontade de vender em troca para adquirir dinheiro é devido ao uso que o dinheiro teria para ele. O dinheiro seria empregado em seus mais importantes usos para ele, e isso determinará suas avaliações do dinheiro — ou sua utilidade marginal de adição. Mas a *utilidade marginal de adição de dinheiro para o vendedor do estoque* é baseada *no fato de já ser dinheiro* e seu pronto comando de outros bens que o vendedor comprará — bens de consumo e fatores de produção semelhantemente. A utilidade marginal do vendedor, portanto, também depende da existência prévia de preços monetários para os variados bens na economia.

Da mesma forma, para o trabalhador, proprietário de terras, investidor ou proprietário de um bem de capital: ao vender seus serviços ou bens, o dinheiro tem uma utilidade marginal de adição, que é uma condição necessária prévia para sua decisão de vender os bens e, portanto, um determinante em sua curva de oferta do bem por dinheiro. E, no entanto, essa utilidade marginal sempre depende de haver uma série anterior de preços monetários existentes. O vendedor de qualquer bem ou serviço por dinheiro, portanto, classifica a utilidade marginal do dinheiro que ele irá obter em comparação a utilidade marginal de manter o bem ou serviço. Quem quer que gaste dinheiro para comprar qualquer bem ou serviço classifica a utilidade marginal que manter o dinheiro tem para ele em comparação a utilidade de adquirir o bem. Essas escalas de valor dos variados compradores e vendedores determinam as tabelas individuais de oferta e demanda e, portanto, todos os preços monetários; ainda, a fim de classificar o dinheiro e os bens em sua escala de valor, o dinheiro precisa *já* ter a utilidade marginal para cada pessoa, e essa utilidade marginal *precisa* ser baseada no fato de preços monetários preexistentes dos variados bens.[18]

A solução desse problema crucial de circularidade foi fornecida pelo Professor Ludwig von Mises, em sua notável teoria da regressão

[18] É verdade que

> aquele que considera adquirir ou se desfazer do dinheiro está, é claro, interessado em primeiro lugar em seu futuro poder de compra e na futura estrutura de preços. Mas ele não pode formar um julgamento sobre o futuro poder de compra do dinheiro, a não ser observando suas configurações no passado imediato. (Mises, *Human Action*, p. 407)

do dinheiro.[19] A teoria da regressão do dinheiro pode ser explicada examinando o período de tempo que está sendo considerado em cada parte de nossa análise. Vamos definir um "dia" como sendo o período de tempo apenas suficiente para determinar os preços de mercado de cada bem na sociedade. No dia X, então, o preço monetário de cada bem é determinado pelas interações das tabelas de oferta e de demanda de dinheiro e dos bens pelos compradores e vendedores naquele dia. Cada comprador e vendedor classifica o dinheiro e o dado bem de acordo com a utilidade marginal relativa dos dois para ele. Portanto, o preço monetário no *fim* do dia X é determinado pelas utilidades marginais do dinheiro e dos bens conforme eles existiam no *início* do dia X. Mas a utilidade marginal do dinheiro é baseada, como vimos acima, em uma série de preços monetários *previamente* existentes. O dinheiro é demandado e considerado útil por causa de seus *já existentes* preços monetários. Portanto, o preço de um bem no dia X é determinado pela utilidade marginal do bem no dia X e a utilidade marginal do dinheiro no dia X, que por sua vez depende do preço dos bens no dia X – 1.

---

19 Consulte Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 97-123, e *Human Action*, pp. 405-08. Também consulte Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 1090. Esse problema obstruiu o desenvolvimento da ciência econômica até que Mises forneceu a solução. O fracasso em resolvê-lo levou muitos ao desespero de jamais construir uma satisfatória análise econômica de preços monetários. Eles foram levados a abandonar a análise fundamental dos preços monetários e a separar completamente os preços de bens de seus componentes monetários. Nesse rumo falacioso, eles assumiram que preços individuais eram determinados integralmente como no escambo, sem componentes monetários, enquanto a oferta e a demanda pelo dinheiro determinaram uma invenção imaginária chamado "nível de preço geral". Economistas começaram a se especializar separadamente na "teoria do preço", que completamente se abstraiu do dinheiro em suas funções reais, e a "teoria do dinheiro", que se abstraiu de preços individuais e lidou apenas com um mitológico "nível de preço". O primeiro era completamente preocupado com um preço particular e seus determinantes; o último era preocupado completamente com a "economia como um todo" sem relação aos componentes individuais — chamado "microeconomia" e "macroeconomia" respectivamente. Na verdade, tais premissas falaciosas levaram inevitavelmente a conclusões errôneas. É certamente legítimo e necessário para a economia, ao elaborar uma análise da realidade, isolar diferentes segmentos para investigação conforme a análise prossegue; mas não é legítimo falsificar a realidade nessa separação, de modo que a análise final não apresente uma correta imagem das partes individuais e suas inter-relações.

A análise econômica dos preços monetários é, portanto, *não* circular. Se os preços hoje dependem da utilidade marginal do dinheiro hoje, a utilidade marginal do dinheiro hoje, por sua vez, depende dos preços monetários de *ontem*. Assim, em cada preço monetário em qualquer dia, está contido um *componente de tempo*, de modo que esse preço é parcialmente determinado pelos preços monetários de ontem. Isso *não* quer dizer especificamente que o preço de ovos hoje é parcialmente determinado pelo preço de ovos de ontem, o preço de manteiga hoje pelo de ontem, etc. Pelo contrário, o componente de tempo essencial para cada preço específico hoje é a *série geral* de preços monetários de ontem para todos os bens e, claro, a avaliação subsequente da unidade monetária pelos indivíduos na sociedade. Se considerarmos a *série geral* de preços de hoje, entretanto, um componente de tempo essencial em sua determinação é a série geral de preços de ontem.

Esse componente de tempo está puramente do lado do dinheiro dos fatores determinantes. *Em uma sociedade de escambo, não existe componente de tempo* nos preços de qualquer dado dia. Quando cavalos estão sendo trocados por peixes, os indivíduos no mercado decidem sobre as utilidades marginais relativas unicamente com base nos usos diretos das mercadorias. Esses usos diretos são imediatos e não requerem qualquer preço previamente existente no mercado. Portanto, as utilidades marginais de bens diretos, tal como cavalos e peixes, não possuem componentes prévios de tempo. E, portanto, não existe problema de circularidade em um sistema de escambos. Em tal sociedade, se todos mercados anteriores e os conhecimentos de preços prévios fossem de alguma forma eliminados, haveria, é claro, um período inicial de confusão enquanto cada indivíduo consultava suas escalas de valor e tentava estimar as dos outros, mas não haveria grande dificuldade de rapidamente restabelecer os mercados de troca. O caso é diferente em uma economia monetária. Uma vez que a utilidade marginal da mercadoria-dinheiro depende de preços monetários previamente existentes, uma eliminação de mercados existentes e de conhecimento de preços monetários tornaria impossível o restabelecimento direto de uma economia monetária. A economia seria destruída e lançada de volta a um estado altamente primitivo de escambo, após isso, uma

economia monetária somente poderia lentamente ser restabelecida ao estado que era antes.

Agora a pergunta pode ser feita: Dado que não há circularidade na determinação de preços monetários, o fato que as causas parcialmente *regridem* para trás no tempo, não simplesmente empurra os componentes não explicados mais para trás sem fim? Se os preços de hoje são parcialmente determinados pelos preços de ontem, e os preços de ontem pelos do dia antes de ontem, etc., não é a regressão simplesmente empurrada para trás infinitamente, e parte da determinação de preços, assim, deixada inexplicada?

A resposta é que a regressão não é infinita, e a pista para seu ponto de parada é a distinção recém feita entre as condições em uma economia monetária e as condições em um estado de escambo. Lembramos que a utilidade do dinheiro consiste em *dois* elementos principais: a utilidade do dinheiro como um intermédio de troca, e a utilidade da mercadoria-dinheiro em seu uso direto de mercadoria (tal como o uso de ouro para adornos). Na economia moderna, após a mercadoria-dinheiro ter completamente se desenvolvido como um intermédio de troca, seu uso enquanto intermédio tende altamente a ofuscar seu uso direto em consumo. A demanda pelo ouro enquanto dinheiro excede em muita sua demanda enquanto joalheria, entretanto, o uso e a demanda continuam a existir e a exercer alguma influência na demanda total pela mercadoria-dinheiro.

Em qualquer dia na economia monetária, a utilidade marginal do ouro e, portanto, a demanda por ele entra na determinação de cada preço monetário. A utilidade marginal do ouro e a demanda por ele hoje depende da série de preços monetários existentes ontem, que por sua vez dependiam da utilidade marginal do ouro e da demanda por ele ontem, etc. Agora, conforme regredimos para trás no tempo, precisamos eventualmente chegar ao ponto original quando as pessoas começaram a usar ouro como intermédio de troca. Vamos considerar o *primeiro* dia em que as pessoas passaram do sistema de puro escambo e começaram a usar ouro como um intermédio de troca. Naquele dia, o preço monetário, ou melhor, o preço do ouro, de cada outro bem dependia parcialmente da utilidade marginal do ouro. Essa utilidade marginal tinha um *componente de tempo*, a saber, a série prévia de preços

do ouro, que tinha sido determinada no escambo. Em outras palavras, quando o ouro começou a ser usado como meio de troca, sua utilidade marginal para uso naquela capacidade dependia da existente série anterior de preços do ouro estabelecida por meio de *escambo*. Mas se regredirmos um dia a mais *ao último dia de escambo*, os preços do ouro de vários bens naquele dia, como todos outros preços, não tinham componentes de tempo. Eles eram determinados, como eram todos outros preços de escambo, somente pela utilidade marginal do ouro e dos outros bens naquele dia, e a utilidade marginal do ouro, uma vez que era usado *apenas* para consumo direto, *não* tinha componente temporal.

A determinação de preços monetários (preços do ouro) é, portanto, completamente explicada, sem circularidade e sem regressão infinita. A demanda por ouro entra em cada preço de ouro, e a demanda por ouro de hoje, na medida em que é para uso como um *intermédio de troca*, tem um componente de tempo, sendo baseado na série de preços de ouro de ontem. Esse componente de tempo regride até o último dia do escambo, o dia antes do ouro começar a ser usado como um intermédio de troca. Naquele dia, o ouro não tinha utilidade naquele uso; a demanda pelo ouro era exclusivamente para uso direto e, consequentemente, a determinação dos preços do ouro, para aquele dia e para todos os dias anteriores, não tinha nenhum componente temporal.[20,21]

O padrão causal-temporal da regressão pode ser retratado como no diagrama na Figura 38. Dias consecutivos são numerados 1, 2, 3,

20 Conforme regredimos no tempo e nos aproximamos dos dias originais de escambo, o uso da troca na demanda por ouro torna-se relativamente menor em comparação com o uso direto do ouro, até que, finalmente, no último dia do escambo, ele se extingue completamente, o componente de tempo extinguindo-se com ele.

21 Precisa ser observado que o ponto crucial de parada da regressão *não* é a cessação do uso do ouro enquanto “dinheiro”, mas a cessação do seu uso enquanto *intermédio de troca*. É claro que o conceito de intermédio “geral” de troca (dinheiro) não é importante aqui. Enquanto o ouro é usado como intermédio de troca, os preços do ouro continuarão a ter componentes temporais. É verdade, é claro, que para uma mercadoria usada como um limitado intermédio de troca apenas uma *limitada* série de preços tem de ser levada em conta ao considerar sua utilidade.

etc., e, para cada período, as setas representam os fatores causais basilares que determinam os preços-ouro de bens no mercado. Para cada período de tempo, os preços-ouro de bens são fundamentalmente determinados pelas utilidades marginais relativas do ouro e de outros bens em escalas de valor individuais, e as utilidades marginais do ouro são baseadas nos preços do ouro durante o período precedente. Esse componente temporal, retratado por uma seta, continua para trás até o período de escambo, quando o ouro é usado apenas para consumo direto ou para propósitos de produção e não como um intermédio de troca. Nesse ponto não existe dependência temporal dos preços precedentes do ouro, e a seta temporal desaparece. Neste diagrama, o sistema de escambo prevalece nos dias 1, 2 e 3, e o ouro é usado como intermédio de troca no dia 4 e adiante.

Uma das importantes conquistas da teoria da regressão é o estabelecimento do fato que o dinheiro *precisa* surgir da maneira descrita no capítulo 3, i.e., precisa se desenvolver de uma mercadoria já em demanda de uso direto, a mercadoria, então, sendo usada como um intermédio de troca mais e mais geral. A demanda por um bem enquanto

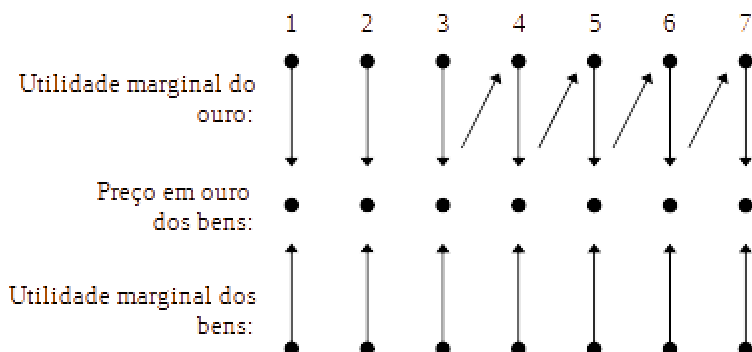


Figura 38. Padrão Causal-Temporal da Regressão do Dinheiro

um intermédio de troca *precisa* estar predicada em uma série previamente existente de preços em termos de outros bens. Um intermediário de troca pode, portanto, *originar-se apenas* de acordo com nossa descrição prévia e diagrama anterior; pode surgir apenas de uma mer-

cadoria anteriormente *usada diretamente em uma situação de escambo* e, portanto, tendo tido uma série de preços em termos de outros bens. *O dinheiro precisa se desenvolver de uma mercadoria com um poder de compra previamente existente; tal como o ouro e a prata*. Não pode ser criado do nada por qualquer "pacto social" repentino ou decreto do governo.

Por outro lado, *não* segue dessa análise que se um dinheiro existente perdesse seus usos diretos, ele não poderia mais ser usado como dinheiro. Assim, se o ouro, após ser estabelecido como dinheiro, perdesse repentinamente seu valor em ornamentos ou usos industriais, não necessariamente iria perder seu caráter de dinheiro. Uma vez que um intermediário de troca tenha sido estabelecido como dinheiro, os preços monetários continuam a ser definidos. Se em um dia X o ouro perde seus usos diretos, ainda existirão preços monetários previamente existentes que haviam sido estabelecidos no dia X – 1, e esses preços formam a base para a utilidade marginal do ouro no dia X. Similarmente, os preços monetários assim determinados no dia X formam a base para a utilidade marginal do dinheiro no dia X + 1. De X em diante, o ouro poderia ser demandado apenas por seu valor de troca, e não por seu uso direto. Portanto, embora seja absolutamente necessário que um dinheiro se origine como uma mercadoria com usos diretos, não é absolutamente necessário que os usos diretos continuem após o dinheiro ter sido estabelecido.

Os preços monetários de bens de consumo agora foram completamente explicados em termos de escalas de valor individuais, e essas escalas de valor foram explicadas até o ponto do conteúdo das valorações subjetivas de uso de cada bem. A economia não se preocupa com o conteúdo específico desses fins, mas com a explicação de vários fenômenos da ação baseada em *qualquer* dado fim e, portanto, sua tarefa nessa esfera é completamente efetuada traçando esses fenômenos de volta às avaliações subjetivas de bens úteis.[22]

[22] O Professor Patinkin crítica Mises por supostamente basear o teorema de regressão na visão que a utilidade marginal do dinheiro se refere à utilidade marginal dos bens pelos quais o dinheiro é trocado em vez da utilidade marginal de manter o dinheiro, e acusa Mises de inconsistentemente manter a última visão em parte de sua *Theory of Money and Credit*. Na verdade, o conceito de Mises da utilidade marginal do dinheiro faz referência à utilidade de *manter* dinheiro, e

C. Utilidade e Custos

Podemos resumir as considerações de utilidade e custo nas decisões de compradores e vendedores de bens de consumo — ou melhor, de compradores e vendedores potenciais (cf. Subcapítulo 2, pp. 184f.) — como segue:

Vendedor:

Receita: Utilidade Marginal de Adição da Unidade de Dinheiro = classificação de valor no uso prospectivo mais valioso

Custo:

Sendo {
(1) Utilidade marginal do bem em uso direto — o uso mais bem classificado que venha a ser sacrificado
ou
(2) Utilidade Marginal de manter para antecipar vendas futuras a um preço maior — qualquer que estiver mais bem classificado na escala de valor

Em casos em que nenhum dos custos de item está presente, a venda é sem custo.

o ponto de Mises sobre o teorema da regressão é diferente, a saber, que a utilidade marginal de manter é em si baseada no fato anterior de que o dinheiro pode ser trocado por bens, ou seja, nos anteriores preços monetários dos bens. Consequentemente, se torna necessário quebrar essa circularidade — por meio do teorema de regressão. Em resumo, os preços de bens têm que existir *a fim de* ter uma utilidade marginal do dinheiro para manter.

Em sua própria teoria, Patinkin muito fragilmente tenta justificar a circularidade, dizendo que ao analisar o mercado ("experimento" de mercado), ele começa com a utilidade, e na análise da utilidade, ele começa com preços ("experimento" individual), mas permanece o fato de que ele está preso inextricavelmente em uma armadilha circular, que uma metodologia de causa e efeito (em contraste com um tipo matemático de determinação mútua) revelaria rapidamente. Don Patinkin, *Money, Interest, and Prices* (Evanston, Ill.: Row, Peterson & Co., 1956), pp. 71–72, 414.

Comprador:

Receita: Utilidade Marginal de Adição das Unidades do Bem = uso direto de maior classificação da unidade

Custo: Utilidade Marginal de Unidades de Dinheiro — classificação de valor no uso de mais alta classificação que terá de ser sacrificado para fazer a troca

O objetivo do agente é sempre alcançar um lucro psíquico de uma ação por ter sua receita marginal excedendo seu custo marginal. Apenas após a decisão ter sido feita, a ação tomada, e as consequências avaliadas, pode o agente saber se sua decisão estava correta, i.e., se sua receita psíquica realmente excedeu seu custo. É possível que seu custo venha a ser maior do que sua receita e, portanto, ele tenha perdido na troca.

É conveniente distinguir os dois pontos de vantagem pelos quais um ator julga sua ação como *ex ante* e *ex post*. *Ex ante* é sua posição quando ele precisa decidir sobre um curso de ação; é a consideração relevante e dominante para a ação humana. É o agente considerando seus cursos alternativos e as consequências de cada. *Ex post* é sua observação registrada dos resultados de sua ação passada. É o julgar de suas ações passadas e seus resultados. *Ex ante*, então, ele irá sempre tomar o curso mais vantajoso de ação, e irá sempre ter um lucro psíquico, com receita excedendo o custo. *Ex post*, ele pode ter lucrado ou perdido com um curso de ação. A receita pode ou não ter excedido o custo, dependendo de quão bom enquanto empreendedor ele foi ao fazer sua ação original. É claro que seus julgamentos *ex post* são principalmente úteis para ele na ponderação de suas considerações *ex ante* para ações futuras.

Suponha que um consumidor final compre um produto e, então, descubra que se enganou nessa compra, e que o bem tem pouco ou nenhum valor para ele. Assim, um homem pode comprar um bolo e descobrir que ele sequer gosta dele. *Ex ante* a (esperada) utilidade do bolo era maior que a utilidade marginal do dinheiro renunciado ao comprá-lo; *ex post* ele descobre que errou e que se tivesse que fazer tudo de novo, ele não teria comprado o bolo. A compra era de responsabilidade do consumidor, e ele precisa suportar a perda, bem como os ganhos

de sua transação voluntária. É claro, ninguém pode reviver o passado, mas ele pode usar esse conhecimento, por exemplo, para evitar comprar tal bolo novamente. Deveria ser óbvio que o bolo, uma vez comprado, pode ter pouco ou nenhum valor mesmo que o homem originalmente pagasse vários grãos de ouro por isso. O *custo* do bolo foi a utilidade marginal renunciada dos três grãos de ouro pagos por ele. Mas esse custo incorrido *no passado* não pode agregar qualquer valor ao bolo *agora*. Isso pareceria óbvio, e ainda a economia sofreu com a negligência dessa verdade, particularmente durante o século XIX, na forma de várias teorias de valor de "custo". Essas teorias de custo afirmam que o valor dos bens é conferido pelos custos ou sacrifícios incorridos em sua aquisição no passado. Pelo contrário, é claro que o valor pode ser conferido a um bem apenas pelos desejos de indivíduos de usá-lo diretamente no *presente* ou na expectativa presente de venda para tais indivíduos no *futuro*.[23]

Podemos modificar o resumo do comprador acima considerando o caso em que o comprador não é o comprador final, mas sim um comprador especulativo que antecipa um futuro aumento de preço. Nesse caso, uma maior receita para ele irá ser a utilidade marginal de manter para a venda futura antecipada a um preço maior, que ele considera líquido do custo de armazenamento.

D. Planejamento e o Alcance da Escolha

Deve ser evidente que o estabelecimento do dinheiro tremendamente aumenta o alcance de escolha aberto a todos. O alcance de usos alternativos que pode ser satisfeito pelas unidades de dinheiro é mais amplo que o número de usos para quais os bens individuais podem ser colocados. Cavalos ou casas podem ser alocados para diversos usos, matérias primas em muitas áreas de produção, mas o dinheiro pode ser

[23] Conforme Wicksteed afirma: "Esforços são regulados por valores antecipados, mas valores não são controlados por esforços anteriores," e

> O valor do que você obteve não é afetado pelo valor do que você abandonou ou renunciou para obtê-lo. Mas a medida das vantagens que você está disposto a renunciar para conseguir algo é determinado pelo valor que você espera que ele tenha quando você tiver. (Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 93 e 89)

alocado em despesas em *todos* os tipos de bens trocáveis na sociedade, seja uma mercadoria tangível ou um serviço intangível, um bem de consumo, de capital, natural, ou reivindicações desses bens. O dinheiro serve grandemente para expandir o alcance de escolha; e ele mesmo se torna uma *meio* chave para ser alocado para os fins alternativos mais valiosos.[24]

Pode valer a pena considerar neste momento o que cada pessoa faz na ação. Ele está sempre engajado em alocar meios para os mais altamente valorados fins de suas alternativas, como classificado na sua escala de valor. Suas ações em geral, e suas ações *na troca* em particular, são sempre o resultado de determinadas expectativas do curso mais satisfatório que ele poderia seguir. Ele sempre segue a rota que ele *espera* que produzirá para ele o fim disponível mais altamente classificado em um certo tempo futuro (que pode, em alguns casos, ser quase imediato) e, portanto, um lucro psíquico da ação. Se ele provar ter agido erroneamente, de modo que outro curso de ação teria rendido a ele uma receita psíquica maior, então ele incorreu em uma perda. *Ex ante* ele apreça sua situação, presente e futura prospectiva, escolhe entre suas valorações, tenta alcançar as mais de acordo com seu "*know-how*", e então escolhe cursos de ação com base nesses *planos*. Planos são suas decisões relativas à ação futura, com base em sua classificação de fins e em seu conhecimento presumido de como atingir os fins. Cada indivíduo, portanto, está constantemente engajado em *planejar*. Esse planejar pode variar de um impressionante investimento em uma nova usina de aço até a decisão de um pequeno garoto de gastar dois centavos em doce, mas ainda assim está planejando.[25] É errôneo, portanto, afirmar que uma sociedade de livre mercado é "não planejada"; pelo contrário, cada indivíduo planeja para si mesmo.

24 Veremos abaixo, no capítulo 11, que o dinheiro é único em não conferir qualquer benefício geral através de um aumento na oferta uma vez que o dinheiro tenha sido estabelecido no mercado.

25 "Planejar" não significa necessariamente que o homem tenha ponderado longa e arduamente acerca de uma decisão e ação subsequente. Ele pode ter tomado sua decisão quase que instantaneamente. No entanto, essa ainda é uma ação planejada. Uma vez que toda ação é propositada em vez de reflexiva, precisa sempre, antes de uma ação, ter havido uma decisão de agir, bem como, avaliações. Portanto, sempre há planejamento.

Mas o "caos" não resulta do fato que planos individuais não parecem ser coordenados? Pelo contrário, o sistema de trocas, em primeiro lugar, coordena planos individuais beneficiando *ambas* partes de cada troca. Em segundo lugar, a maior parte do presente volume é dedicada a uma explicação e análise dos princípios e da ordem que determinam os vários fenômenos de troca em uma economia monetária: preços, output, despesas, etc. Longe de ser caótica, a estrutura da economia monetária apresenta um quadro intrincado e sistemático, e é dedutível da existência básica da ação humana e da troca indireta.[26]

6. Inter-relações entre os Preços de bens de Consumo

Assim, em qualquer dado ponto no tempo, o consumidor é confrontado com os preços previamente existentes de dinheiro de vários bens de consumo no mercado. Na base de sua escala de utilidade, ele determina suas classificações de várias unidades dos diversos bens e do dinheiro, e essas classificações determinam quanto dinheiro ele gastará em cada um dos vários bens. Especificamente, *ele gastará dinheiro em cada bem particular até que a utilidade marginal de acrescentar uma unidade do bem deixa de ser maior do que a utilidade marginal que o preço monetário dela no mercado tem para ele.* Essa é a lei de ação do consumidor em uma economia de mercado. Conforme ele gasta dinheiro em um bem, a utilidade marginal das novas unidades declina, enquanto a utilidade marginal do dinheiro renunciado aumenta, até que ele cesse os gastos naquele bem. Nesses casos em que a utilidade marginal de até mesmo uma unidade de um bem é menor que a utilidade marginal do preço monetário dela, o indivíduo não comprará qualquer daquele bem.

Nessa forma são determinadas as tabelas de demanda individual para cada bem e, consequentemente, as tabelas agregadas de demanda de mercado para todos os compradores. A posição da tabela de demanda de mercado determina o que o preço de mercado será no futuro imediato. Assim, se considerarmos a ação dividida em períodos que

[26] A economia "precisa, de qualquer forma, incluir e implicar um estudo da maneira em que membros da […] sociedade irão espontaneamente administrar seus próprios recursos e as relações em que eles entrarão espontaneamente entre si." Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 15–16.

consistem em “dias”, os compradores individuais definem suas classificações e tabelas de demanda na base dos preços existentes no fim do dia 1, e essas tabelas de demanda determinam o que os preços serão ao final do dia 2.

O leitor é agora remetido à discussão no capítulo 2 acima, seção 9 e 10. A análise, aí aplicada às condições de escambo, também se aplica aos preços monetários. Ao fim de cada dia, as tabelas de demanda (ou melhor, as tabelas de demanda total) e o estoque em existência naquele dia definiu o preço de equilíbrio daquele dia. Na economia monetária, esses fatores determinam os preços monetários dos vários bens durante aquele dia. A análise de mudanças nos preços de um bem, estabelecido no capítulo 2, é diretamente aplicada aqui. Na economia monetária, os mercados mais importantes são naturalmente contínuos, conforme os bens continuam a ser produzidos a cada dia. Mudanças nas tabelas de oferta e de demanda ou mudanças nas tabelas de demanda total e nas quantidades de estoque tem exatamente o mesmo efeito direcional que no escambo. Um aumento na tabela de demanda total do mercado em relação ao dia anterior tende a aumentar o preço monetário para o dia; um aumento no estoque disponível tende a diminuir o preço etc. Como no escambo, o estoque de cada bem, ao final de cada dia, foi transferido para as mãos dos proprietários mais ávidos.

Até esse ponto nos concentramos na determinação do preço monetário de cada bem de consumo, sem devotar muita atenção às relações entre esses preços. As inter-relações devem ser claras, entretanto. Os bens disponíveis são classificados, junto com a possibilidade de manter a mercadoria-dinheiro em seu saldo de caixa, em cada escala de valor individual. Assim, de acordo com as classificações e com a lei de utilidade, o indivíduo aloca suas unidades de dinheiro para os mais altamente valorados usos: os variados bens de consumo, investimento em variados fatores, um acréscimo ao seu saldo de caixa. Deixemos aqui de lado a questão da distribuição escolhida entre consumo e investimento, e a questão de acrescentar ao saldo de caixa, até os capítulos posteriores, e considere as inter-relações entre os preços de bens de consumo apenas.

A lei da inter-relação de bens de consumo é: *Quanto mais substitutos estiverem disponíveis para qualquer dado bem, mais elásticas tenderão a ser as tabelas de demanda (individual e de mercado) para aquele bem*. Pela definição de "bem", dois bens não podem ser "perfeitos substitutos" um do outro, uma vez que se consumidores considerassem dois bens como completamente idênticos, eles seriam, por definição, um único bem. Todos os bens de consumo são, por outro lado, parciais substitutos uns dos outros. Quando um homem classifica em sua escala de valor a miríade de bens disponíveis e equilibra as utilidades decrescentes de cada um, ele está tratando todos como substitutos parciais uns dos outros. Uma mudança na classificação de um bem, por necessidade, muda as classificações de todos os outros bens, uma vez que todas as classificações são ordinais e relativas. Um maior preço por um bem (devido, digamos, a uma diminuição no estoque produzido) tenderá a deslocar a demanda de consumidores para outros bens de consumo e, portanto, suas tabelas de demanda tenderão a aumentar. Em contra partida, um aumento da oferta e uma consequente redução do preço de um bem tenderá a deslocar a demanda de consumo de outros bens para esse e diminuirá as tabelas de demanda dos outros bens (para alguns, é claro, mais que para outros).

É um engano supor que apenas bens tecnologicamente semelhantes são substitutos uns para os outros. Quanto mais dinheiro os consumidores gastam em carne de porco, menos eles têm de gastar em carne bovina ou quanto mais eles gastam em viagens, menos eles gastam em aparelhos de TV. Suponha que uma redução na oferta da carne de porco aumente o preço dela no mercado; é claro que a quantidade demandada e o preço da carne bovina serão afetados por essa mudança. *Se a tabela de demanda de carne de porco é mais que unilateralmente elástica nessa faixa*, então, o preço maior fará com que menos dinheiro seja gasto em carne de porco e mais dinheiro tenderá a ser deslocado para um substituto como a carne bovina. As tabelas de demanda por carne bovina aumentarão e o preço da carne bovina tenderá a aumentar. Por outro lado, se a tabela de demanda por carne de porco é *inelástica*, mais dinheiro de consumidores será gasto em carne de porco, e o resultado será uma queda na tabela de demanda por carne bovina e consequentemente no seu preço. Tais inter-relações de bens subs-

titutos, entretanto, permanecem verdadeiras em algum grau para todos os bens, uma vez que todos os bens são substitutos um para o outro; pois todo bem está empenhado em competir pelo estoque de dinheiro dos consumidores. É claro, alguns bens são substitutos “mais próximos” que outros, e as inter-relações entre eles serão mais fortes que entre os outros. A proximidade da substituição depende, entretanto, das circunstâncias particulares dos consumidores e de suas preferências, em vez da semelhança tecnológica.

Assim, bens de consumo, na medida em que são substitutos uns dos outros, estão relacionados da seguinte forma: Quando o estoque de *A* aumenta, o preço de *A*, portanto, *cai*, (1) se a tabela de demanda de *A* for elástica, haverá uma tendência de declínio nas tabelas de demanda para *B*, *C*, *D* etc., e consequentemente declínios em seus preços; (2) se a tabela de demanda para *A* for inelástica, haverá um aumento nas tabelas de demanda de *B*, *C*, *D* etc., e o consequente *aumento* em seus preços; (3) se a tabela de demanda tiver exatamente elasticidade neutra (ou unitária), tal que não haja mudança na quantidade de dinheiro gasto em *A*, não haverá efeito nas demandas e preços dos outros bens.

Conforme a economia monetária se desenvolve e a civilização floresce, existe uma grande expansão nos tipos de bens disponíveis e, portanto, no número de bens que podem ser substitutos uns dos outros. Consequentemente, há uma tendência para que as demandas dos variados bens de consumo se tornem mais elásticas, embora continuem a variar de altamente elásticas a altamente inelásticas. Na medida em que a multiplicação de substitutos tende a tornar as curvas de demanda por bens individuais elásticas, o primeiro tipo de interação tenderá a predominar. Além disso, quando *novos* tipos de bens são estabelecidos no mercado, esses irão, claramente, afastar a demanda monetária de outros, produtos substitutos e, portanto, provocar o primeiro tipo de reação.

As inter-relações substitutivas dos bens de consumo foram convincentemente estabelecidas nesta passagem por Philip Wicksteed:

> *É suficientemente óbvio que quando uma mulher vai ao mercado incerta se ela irá ou não irá comprar novas batatas ou frangos, o preço pelo qual ela descobre que pode*

obtê-las pode determiná-la de qualquer maneira. […] Pois o preço é a primeira e mais óbvia indicação da natureza das alternativas que ela está renunciando, se ela fizer uma compra planejada. Mas é quase igualmente óbvio que não apenas o preço dessas coisas em particular, mas o preço de um número de outras coisas também afetará o problema. Se batatas boas, não estragadas e velhas forem adquiridas por um preço baixo, o comerciante terá menos probabilidade de pagar um preço alto pelas novas, porque há uma boa alternativa em bons termos. […] Se a dona de casa está pensando em ser anfitriã de um pequeno grupo de vizinhos providenciando alguns frangos para a diversão deles no jantar, é possível que ela os tratasse com respeito adequado, embora não com excelência, substituindo-os por algumas libras de bacalhau. E nesse caso não apenas o preço dos frangos, mas o preço do bacalhau tenderá a afetar a escolha dela. […], mas, em que a significância [da diferença de preço entre frango e bacalhau] depende? Provavelmente no preço de coisas que não tem conexões óbvias com frango ou bacalhau. Um pai e uma mãe podem ter ambições com relação à educação ou realizações de seus filhos, e podem estar dispostos consideravelmente a encurtar suas despesas em outras coisas a fim de gratificá-los. Tais pais podem estar dispostos a incorrer […] servindo seus convidados com menos magnificência do que o costume, e ao mesmo tempo conseguindo aulas de francês ou violino para seus filhos. Em tais casos (as questões se devem comprar novas ou velhas batatas, ou se devem servir os amigos com frango ou bacalhau, ou nenhum dos dois), eles podem ser afetados pelas condições nas quais as aulas de francês ou de música de qualidade satisfatória podem ser garantidas.[27]

Enquanto todos os bens de consumo competem uns com os outros pelas compras dos consumidores, alguns bens são também *complementares* uns para os outros. Esses são bens cujos usos são intima-

[27] Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 21-22.

mente ligados pelos consumidores, de modo que mudanças na demanda por eles provavelmente estarão intimamente ligadas. Um exemplo de bens de consumo complementares são os tacos *de golfe* e *bolas de golfe*, dois bens cujas demandas tendem a aumentar e cair juntamente. Nesse caso, por exemplo, um aumento na oferta de bolas de golfe tenderá a causar uma *queda* em seus preços, que tenderá a aumentar a tabela de demanda por *tacos* de golfe bem como a aumentar a quantidade de bolas de golfe demandadas. Isso tenderá a *aumentar* o preço de tacos de golfe. Na medida, então, enquanto dois bens são complementares um ao outro, quando o estoque de *A* aumenta, e o preço de *A*, portanto, cai, a tabela de demanda por *B* aumenta e seu preço tenderá a *subir*. Uma vez que a queda no preço de um bem sempre aumentará a quantidade do bem demandado (pela lei de demanda), isso sempre estimulará a tabela de demanda de um bem complementar e, assim, tenderá a elevar seu preço.[28] Para esse efeito a elasticidade da demanda do bem original não tem relevância.

Resumindo essas inter-relações entre os bens de consumo:

Bens Substituíveis

Se o estoque de *A* aumenta, e o preço de *A decresce*, a *Curva de Demanda de A* é:
Inelástica: A demanda por, e Preço de*, B, C, D, … aumenta*
Elástica: A demanda por, e Preço de*, B, C, D, … decresce*
Neutra: Nenhum efeito em *B, C, D, …*

Bens Complementares

Se o estoque de *A aumenta*, o preço de *A decresce*, e: Demanda por, e Preço de, *B, C, D, … aumenta*.
(A não ser que a Curva de Demanda de *A* seja vertical, então, não há efeito).

Todos os bens são substituíveis uns pelos outros, enquanto poucos são complementares. Quando eles são também complementares, então, o efeito complementar será misturado com o efeito substituível,

[28] As exceções são aqueles casos em que a curva de demanda do bem é diretamente vertical, e não haverá, então, efeito no bem complementar.

e a natureza de cada caso particular determinará qual efeito será o mais forte.

Essa discussão da inter-relação de bens de consumo tem tratado apenas o efeito de mudanças do lado do *estoque*, ou da oferta. Os efeitos são diferentes quando a mudança ocorre *na tabela de demanda* em vez de na quantidade de estoque. Suponha que a tabela de demanda de mercado do bem *A aumenta* — desloca para a direita. Isso significa que, para todo preço hipotético, a quantidade de *A* comprado e, portanto, a quantidade de dinheiro gasto em *A aumenta*. Mas, dada a oferta (estoque) de dinheiro na sociedade, significa que haverá decréscimos nas tabelas de demanda para um ou mais outros bens.[29] Mais dinheiro gasto no bem *A*, dado o estoque de dinheiro, significa que menos dinheiro é gasto nos bens *B*, *C, D* etc. As curvas de demanda para os últimos bens "deslocam para a esquerda", e os preços desses bens *decrescem.* Portanto, o efeito da substitutibilidade de todos os bens uns pelos outros é que uma demanda maior por *A*, resultando em *um aumento* no preço de *A*, levará a tabelas de demanda diminuídas e preços *em queda* para os bens *B*, *C*, *D* etc. Podemos ver essa relação mais plenamente quando percebemos que as tabelas de demanda são determinadas pelas escalas de valor individuais e que um aumento na utilidade marginal de uma unidade de *A* significa necessariamente uma queda relativa na utilidade de outros bens de consumo.

Na medida em que dois bens são complementares, outro efeito tende a ocorrer. Se existe um aumento na tabela de demanda por tacos de golfe, é provável que seja acompanhado por um aumento na tabela de demanda de bolas de golfe, uma vez que ambos são determinados pelo aumento do desejo relativo de jogar golfe. Quando mudanças vêm do lado da demanda, os preços de bens complementares tendem a aumentar e cair juntos. Nesse caso, não devemos dizer que o aumento na demanda por *A levou* a um aumento na demanda por seu complementar *B*, uma vez que ambos os aumentos foram devidos a um aumento da demanda pelo "pacote" de consumo no qual os dois bens estão intimamente relacionados.

Podemos agora resumir ambos conjuntos de inter-relações de bens de consumo, para mudanças no estoque e na demanda (a deman-

[29] Omitimos nesse ponto a análise do caso em que o aumento na demanda resulta de diminuições do saldo de caixa e/ou diminuições no investimento.

da de reserva de ofertadores pode ser omitida aqui, uma vez que esse elemento especulativo tende a estimativas corretas do determinante básico, a demanda do consumidor).

A tabela 10 indica as reações de outros bens, *B*, *C*, *D*, para mudanças nos determinantes do bem *A*, na medida em que esses bens são substituíveis por ele ou complementares a ele. Um sinal de + significa que os preços dos outros bens reagiram na *mesma* direção como os preços do bem *A*; um sinal de – significa que os preços dos outros bens reagiram na direção *oposta*.

Tabela 10

Mudanças de Preço em *B*, *C* e *D*

Se *A* e o Bem são:	Se mudança no estoque de *A*		Se mudança na demanda por *A*
Substitutos	+	Se a demanda por *A* é elástica	–
	–	Se a demanda por *A* é inelástica	
	Nada	Se a demanda por *A* é unitária	
Complementares	–		+

Em alguns casos, um *antigo* estoque de um bem pode ser avaliado diferentemente do *novo* e, portanto, pode se tornar um bem separado. Assim, enquanto pregos antigos bem preservados podem ser considerados o mesmo bem como pregos recentemente produzidos, um Ford antigo não será considerado o mesmo que um novo. Haverá, entretanto, definitivamente uma relação próxima entre os dois bens. Se a tabela de oferta dos Fords novos decrescer e o preço aumentar, consumidores tenderão a deslocar para a compra de Fords antigos, tendendo a aumentar o preço do último. Assim, antigas e novas mercadorias tecnologicamente similares, tendem a ser substitutas muito próximas

umas das outras, e seus preços e demandas tendem a estar intimamente relacionados.

Muito tem sido escrito na literatura econômica de teoria de consumo na "suposição" de que cada bem de consumo é desejado de forma bastante independente de outros bens. Na verdade, como nós vimos, os desejos de variados bens são por necessidade interdependentes uma vez que todos são classificados nas escalas de valor dos consumidores. As utilidades de cada um dos bens são relativas umas às outras. Esses valores classificados dos bens e do dinheiro permitem a formação de tabelas individuais, e então agregadas, de demanda em dinheiro para cada bem particular.

7. Os Preços de Bens Duráveis e seus Serviços

Por que um homem compra um bem de consumo? Como nós vimos no capítulo 1, um bem de consumo é desejado e vendido porque o agente acredita que ele irá servir para satisfazer seus urgentes desejos valorados, que irá capacitá-lo a atingir seus valorados fins. Em outras palavras, o bem é valioso por causa dos *serviços* esperados que ele irá prover. Mercadorias tangíveis, então, tais como comida, roupa, casas, etc., e serviços pessoais intangíveis, tais como atenção médica e performances de concerto, estão similarmente na vida do consumidor. Ambos são avaliados pelo consumidor em termos dos serviços prestados em sua satisfação.

Cada tipo de bem de consumo produzirá uma certa quantidade de *serviços por unidade de tempo*. Esses podem ser chamados de *unidades de serviço*. Quando eles são trocáveis, esses serviços podem ser vendidos individualmente. Por outro lado, quando um bem é uma mercadoria física e é durável, pode ser vendido para o consumidor em uma única peça, assim, incorporando um acúmulo futuro esperado de muitos serviços unitários. Quais são as inter-relações entre os mercados e os preços dos serviços unitários e do bem durável como um todo?

Outras coisas permanecendo iguais, é óbvio que um bem *mais* durável é mais valioso que um bem *menos* durável, uma vez que emprega mais serviços unitários futuros. Assim, suponha que existam

dois aparelhos de televisão, cada um idêntico em serviço ao telespectador, mas que *A* tem uma vida esperada de 5 anos e *B* de 10 anos. Apesar do serviço ser idêntico, *B* tem duas vezes mais serviços que *A* para oferecer ao consumidor. No mercado, então, o preço de B tenderá a ser duas vezes o preço de *A*.[30]

Para bens não duráveis, o problema da venda separada dos serviços do bem e do próprio bem não surge. Uma vez que eles empregam serviços durante um período de tempo relativamente pequeno, eles quase sempre são vendidos como um todo. Manteiga, ovos, cereais, etc., são vendidos como um todo, empregando todos seus serviços. Poucos pensariam em "alugar" ovos. Serviços pessoais, por outro lado, nunca são vendidos como um todo, uma vez que, no livre mercado, contratos de escravidão não são executáveis. Assim, ninguém pode comprar um médico, um advogado ou um pianista para o resto da vida, para prestar serviços à vontade e sem qualquer outra remuneração. Serviços pessoais, então, são sempre vendidos em suas unidades individuais.

O problema de que se serviços deveriam ser vendidos separadamente ou como um bem como um todo surge nos casos de mercadorias duráveis, tais como casas, pianos, smokings, aparelhos de televisão, etc. Nós vimos que bens são vendidos, não como uma classe total, exemplo, "pão" ou "ovos", mas em separadas unidades homogêneas de sua oferta, tal como "fatias de pão" ou "dúzias de ovos". Na presente discussão, um bem pode ser vendido ou como uma unidade física completa — uma casa, aparelho de televisão, etc. — ou em unidades de serviço durante um período de tempo. Essa venda de unidades de serviço de um bem durável é chamada de *locar, alugar* ou *arrendar* o bem. O preço da unidade de serviço é chamado *aluguel*.

Uma vez que o próprio bem é apenas um pacote de unidades de serviço esperadas, é apropriado basear nossa análise na *unidade de serviço*. É claro que a demanda por e o preço de uma unidade de servi-

[30] Estritamente, isso não é correto, e a importante qualificação será adicionada abaixo. Uma vez que, como um resultado da preferência temporal, serviços presentes são mais valorados que os mesmos serviços no futuro, e aqueles no futuro próximo mais do que aqueles no futuro distante, o preço de *B* será menos do que o dobro do preço de *A*.

ço de um bem de consumo será determinada nos exatos mesmos princípios que os estabelecidos nas análises anteriores deste capítulo.

Um bem de consumo durável incorpora unidades de serviço conforme elas irão acumular ao longo de um período de tempo. Assim, suponha que uma casa é estimada a ter uma vida de 20 anos. Suponha que o aluguel de um ano da casa tenha um preço de mercado, conforme determinado pelas tabelas de oferta e demanda do mercado, de 10 onças de ouro. Agora, qual será o preço de mercado da própria casa, caso ela seja vendida? Uma vez que o preço do aluguel anual é 10 onças (e se espera-se que esse aluguel continue), o comprador da casa obterá o que equivale a 20 x 10, ou 200 onças, de renda prospectiva de aluguel. O preço da casa como um todo tenderá inexoravelmente a se igualar ao presente valor das 200 onças. Vamos supor, por conveniência, neste ponto, que não haja um fenômeno de preferência temporal e que o valor presente de 200 onças seja, portanto, igual a 200 onças. Nesse caso, o preço da casa como um todo tenderá a igualar-se a 200 onças.

Suponha que o preço de mercado da casa como um todo é 180 onças. Naquele caso, haverá uma correria para comprar a casa, uma vez que existe um lucro monetário esperado a ser obtido comprando por 180 onças e, então, alugando por uma renda total de 200 onças. Essa ação é similar a compradores especulativos comprando um bem e esperando vendê-lo por um preço mais alto. Por outro lado, haverá uma grande relutância dos proprietários presentes de tais casas (ou *da* casa, se não há outra casa julgada pelo mercado como o mesmo bem), para vender por aquele preço, uma vez que é muito mais lucrativo alugá-la do que vendê-la. Assim, nessas condições, haverá um considerável excesso de demanda sobre a oferta desse tipo de casa à venda, ao preço de 180 onças. A alta da licitação de demanda tende a elevar o preço para 200. Por outro lado, suponha que o preço de mercado é acima de 200. Nesse caso, haverá uma escassez de demanda de compra, pois seria mais barato pagar aluguel por ela em vez de pagar a quantia para comprá-la. No caso contrário, os proprietários estarão ansiosos para vender a casa em vez de alugá-la, já que o preço de venda é melhor. O excesso de oferta sobre a demanda a um preço acima de 200 levará o preço até o ponto de equilíbrio.

Assim, embora todo tipo de preço de mercado seja determinado como nas seções anteriores deste capítulo, o mercado também determina as *relações* de preço. Vemos que há uma relação definida entre o preço da unidade de serviços de um bem de consumo durável e o preço do bem como um todo. Se essa relação for perturbada ou não se aplicar em qualquer determinado momento, as ações de indivíduos no mercado tenderão a estabelecê-la, pois as perspectivas de ganho monetário surgem até que seja estabelecida, e a ação para obter tal ganho tende inevitavelmente a eliminar a oportunidade. Esse é um caso de "arbitragem" no mesmo sentido que o estabelecimento de *um preço* para um bem no mercado. Se dois preços para um bem existem, pessoas tenderão a correr para comprar no mercado mais barato e vender mais do bem no mercado mais caro, até que o jogo de oferta e demanda em cada mercado estabeleça um preço de "equilíbrio" e elimine a oportunidade de arbitragem. No caso do bem durável e seus serviços, existe uma *relação de preço de equilíbrio,* que o mercado tende a estabelecer. *O preço de mercado do bem como um todo é igual ao presente valor da soma de suas receitas de aluguel esperadas (futuras) ou preços de aluguel*.

As futuras receitas de aluguel são, é claro, não necessariamente uma simples extrapolação de preços de aluguel do presente. De fato, uma vez que, preços estão sempre mudando, quase sempre será o caso de os preços de aluguel mudarem no futuro. Quando a pessoa compra um bem durável, ela está comprando seus serviços durante um período de tempo que se estende no futuro; portanto, ele está mais preocupado com o *futuro* do que com as *taxas atuais*; ele meramente toma o último como um possível guia para o futuro.[31] Agora, suponha que os indivíduos no mercado geralmente estimem que os aluguéis dessa casa durante a próxima década serão muito mais baixos do que atualmente.

[31] Precisa ter em mente que, estritamente, não existe tal coisa como um preço "presente" estabelecido pelo mercado. Quando um homem considera o preço de um bem, ele está considerando aquele preço acordado na última transação registrada no mercado. O preço "presente" é sempre, na realidade, o preço registrado historicamente no passado mais imediato (digamos, meia hora atrás). O que sempre interessa ao agente é quais serão os vários preços em vários momentos no futuro.

O preço da casa, então, não será 20 x 10 onças, mas alguma quantidade correspondentemente menor.

Neste ponto, devemos definir o "preço do bem como um todo" como seu valor de capital no mercado, mesmo que haja risco de confusão com o conceito de "bem de capital". O *valor de capital* de qualquer bem (seja bens de consumo, de capital ou fatores naturais dados) é o preço monetário que, como um bem durável, ele atualmente é vendido no mercado. O conceito se aplica a bens duráveis, incorporando serviços futuros.[32] O valor de capital de um bem de consumo tenderá a igualar ao valor presente da soma de unidades de aluguéis esperados.

O valor de capital a qualquer tempo é baseado nas expectativas de preços futuros de aluguel. O que acontece quando essas expectativas são errôneas? Suponha, por exemplo, que o mercado espera que os preços de aluguel dessa casa aumentem nos próximos anos e, portanto, defina o valor do capital superior a 200 onças. Suponha, ainda, que os preços dos aluguéis realmente diminuam. Isso significa que o valor do capital original no mercado superestimou a renda do aluguel da casa. Aqueles que tenham vendido a casa por, digamos, 250, ganharam, enquanto aqueles que compraram a casa para alugá-la perderam na transação. Assim, aqueles que previram melhor do que seus semelhantes ganham, enquanto os que pior previram perdem, como um resultado de suas transações especulativas.

É óbvio que tais lucros monetários *não* vêm simplesmente de previsões corretas, mas de prever mais corretamente que outros indivíduos. Se todos os indivíduos tivessem previsto corretamente, então, o valor de capital original estaria abaixo de 200, digamos, 150, para contabilizar os preços de aluguel eventualmente mais baixos. Nesse caso, nenhum lucro monetário teria aparecido.[33] Deveria ficar claro que os ganhos ou perdas são as consequências da ação livremente realizada pelos próprios ganhadores e perdedores. O homem que tenha comprado um bem para alugar pelo que se revela um valor de capital excessivo só pode culpar a si mesmo por ser excessivamente otimista quanto ao rendimento monetário de seu investimento. O homem que

[32] Sobre os diferentes usos do termo "valor", consulte o Apêndice B, "Sobre o Valor", abaixo.

[33] O conceito de lucro e perda monetária e a relação deles com a capitalização serão explorados abaixo.

vende por um valor de capital superior à eventual renda do aluguel é recompensado por sua sagacidade através de decisões voluntariamente tomadas por todas as partes. E uma vez que os previsores de sucesso são, com efeito, recompensados e os piores penalizados, e em proporção ao bom e mau julgamento, respectivamente, o mercado tende a estabelecer e manter a qualidade de previsão tão alta quanto humanamente possível de alcançar.

A relação de equilíbrio entre o valor de capital no mercado e a soma de *esperados* aluguéis futuros é o equilíbrio do dia a dia que tende sempre a ser definido pelo mercado. É semelhante ao preço de *equilíbrio do mercado* diário para um bem definido pela oferta e demanda. Por outro lado, a relação de equilíbrio entre valor de capital presente e as rendas futuras *atuais* são apenas uma tendência de longo prazo fomentada pelo incentivo do mercado a previsores de sucesso. Essa relação é um equilíbrio *final*, similar aos preços de *equilíbrio finais* que estabelecem a meta para a qual tendem os preços do dia a dia.

Estudos de valor de capital e preços de aluguel requerem análises adicionais de oferta e demanda. A determinação do preço da unidade do aluguel não apresenta problemas. A determinação do preço do valor do capital, no entanto, precisa ser modificada para levar em conta essa dependência e relação com o preço de aluguel. A *demanda* pelo bem durável será agora, não apenas para uso direto, mas *também*, por parte de terceiros, *a demanda de investimento em futuros arrendamentos*. Se um homem sente que o preço de mercado do valor do capital de um bem é menor que a renda que ele pode obter de futuros aluguéis, ele comprará o bem e entrará no mercado de arrendamento como um ofertante. Similarmente, a *demanda reservada* do bem como um todo será não apenas por uso direto ou para especulativas de aumento de preço, mas *também* para futuros arrendamentos do bem. Se o proprietário de um bem durável acredita que o preço de venda (valor de capital) é menor do que ele pode conseguir em aluguéis, ele reservará a oferta e alugará o bem. O valor de capital do bem será de modo a compensar o estoque total, e o total de todas essas demandas pelo bem estará em equilíbrio. A demanda reservada dos compradores será, como antes, devido à sua demanda reservada de dinheiro, enquanto os vendedores

tanto de bens como um todo como de unidades de serviço estarão demandando dinheiro em troca.

Em outras palavras, para qualquer bem de consumo, os possuidores têm a escolha de consumi-lo diretamente ou vendê-lo por dinheiro. No caso de bens de consumo duráveis, os possuidores podem fazer com o bem qualquer um dos seguintes: usá-lo diretamente, vendê-lo ou *alugá-lo* — vendendo suas unidades de serviço durante um período de tempo. Já vimos que se o uso direto é o mais alto em sua escala de valor, então, o homem usa o bem e reserva seu estoque do mercado. Se vendê-lo como um todo é mais alto em sua escala de valor, ele entra no mercado de "capital" do bem como um ofertante. Se alugá-lo é mais alto em sua escala de valor, então, ele entra no mercado de "aluguel" do bem como um ofertante. Qual dessas últimas alternativas será mais alta em sua escala de valor depende nas suas estimativas de qual curso produzirá a maior receita monetária. A forma das curvas de oferta tanto no mercado de capital quanto de aluguel será ou inclinada para a direita e para cima ou vertical, uma vez que quanto maior a renda esperada, menor será a quantidade reservada para uso direto. É claro que as tabelas de oferta nos dois mercados são interconectadas. Elas tenderão a entrar em equilíbrio quando a relação de equilíbrio de preços for estabelecida entre elas.

Similarmente, os não possuidores de um bem em qualquer dado tempo escolherão entre (a) não o comprar e guardar seu dinheiro, (b) comprá-lo imediatamente, e (c) alugá-lo. Eles escolherão o curso mais alto em suas escalas de valor, o que depende parcialmente de suas demandas por dinheiro e de suas estimativas de qual tipo de compra será mais barato. Se eles decidem comprar, eles comprarão no que eles estimam ser o mercado mais barato; então, eles podem usar o produto diretamente ou revendê-lo no mercado mais caro. Assim, se o valor de capital da casa é 200 e o comprador estima que os preços totais de aluguel serão 220, ele compra de imediato a 200, após o qual ele pode usá-lo diretamente ou entrar no mercado de aluguéis como um ofertante a fim de ganhar as esperadas 220 onças. A última escolha depende, novamente, de sua escala de valor. Esse é outro exemplo da ação de arbitragem já explicada, e o efeito é vincular as curvas de demanda para os dois tipos de mercados de bens duráveis.

Precisa ser destacado aqui que, em alguns casos, o próprio contrato de aluguel assume as características de um contrato de capital e a estimativa de rendimento futuro. É o caso de um contrato de arrendamento de longa duração. Suponha que A esteja planejando alugar uma casa para *B* por 30 anos, a um preço anual definido. Então, em vez de mudanças contínuas no preço de aluguel, este último é fixado pelo contrato original. Aqui, novamente, as tabelas de oferta e de demanda são estabelecidas de acordo com as variadas estimativas individuais da mudança de curso de outras rendas variáveis para o mesmo tipo de bem. Assim, se existem duas casas idênticas, e é esperado que a soma dos aluguéis variados da casa *A* pelos próximos 30 anos será 300 onças, então, o preço de aluguel de longo prazo para a casa *B* tenderá a ser fixado em 10 onças por ano. Aqui, novamente, existe uma conexão similar entre os mercados. *O preço de aluguéis de longo prazo presentemente estabelecidos tenderá a ser igual ao valor presente da soma dos aluguéis flutuantes esperados para bens idênticos*. Se a expectativa geral é que a soma de aluguéis será 360 onças, então, haverá uma grande demanda por compras de aluguel de longo prazo em 300 onças e uma oferta reduzida de aluguel a esse preço, até que o preço de aluguel de longo prazo seja impulsionado a 12 onças por ano, quando a soma for a mesma. E aqui novamente, a incerteza sempre presente do futuro faz com que os previsores mais capazes ganhem e os menos capazes percam.[34]

Na realidade, existe preferência temporal, e o valor presente dos aluguéis futuros é sempre menor por um certo desconto do que a soma desses aluguéis. Se não fosse assim, o valor de capital de bens muito duráveis, bens que se desgastam apenas imperceptivelmente, seriam quase infinitos. Um latifúndio com expectativa de durar e estar em demanda por centenas de anos teria um preço de venda quase infinitamente alto. A razão disso não acontecer é que *preferência temporal* desconta bens futuros de acordo com o período de tempo considerado. Como a taxa de preferência temporal é alcançada será tratada em capítulos posteriores. Entretanto, o que se segue é uma ilustração do efeito da preferência temporal no valor do capital de um bem. Suponha um bem durável, com duração prevista de 10 anos, com um valor de alu-

34 Cf. Fetter, *Economic Principles*, pp. 158-60.

guel esperado de 10 onças por ano. Se a taxa de preferência temporal é 10 por cento por ano, então, os aluguéis e seu valor *presente* são os seguintes:

Anos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A.E.	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
V.P.	9,0	8,1	7,3	6,7	6,0	5,4	4,9	4,4	4,0	3,6

A.E. = Aluguel Esperado
V.P. = Valor Presente (assumindo pagamento do primeiro ano um ano depois da presente data)

Soma dos valores presentes = 59,4 onças = Valor de Capital, como comparado a soma de 100 onças de aluguel futuro.

À medida que a data de tempo passa para o futuro, o desconto composto torna-se maior, finalmente reduzindo o valor presente para uma quantia negligível.

É importante reconhecer que o fator de preferência temporal *não*, assim como a previsão relativamente correta de uma situação incerta, confere lucros ou perdas monetárias. Se a taxa de preferência temporal é 10 por cento, comprar o bem mencionado acima por 59,4 onças, mantê-lo e alugá-lo por 10 anos para adquirir 100 onças não constitui um lucro monetário. O Dinheiro presente estava com essa recompensa sobre o dinheiro futuro, e o que esse homem ganhou foi simplesmente a quantidade de renda futura que o mercado avaliou como igual a 59,4 onças de dinheiro presente.

Em geral, podemos resumir a ação dos empreendedores na área de bens de consumo duráveis dizendo que eles tenderão a *investir* na compra definitiva de bens de consumo duráveis (já existentes) quando acreditam que o valor de capital presente do bem no mercado é menor do que a soma dos aluguéis futuros (descontados pela preferência temporal) que eles receberão. Eles venderão tais bens de imediato quando acreditam que o valor do capital presente é maior do que a soma descontada dos aluguéis futuros. Melhores previsores terão lucros, e os

piores sofrerão perdas. Na medida em que as previsões estejam corretas, essas oportunidades de "arbitragem" tendem a desaparecer.

Embora tenhamos analisado os lucros e perdas de arbitragem do empreendedorismo no caso da venda de imediato em relação ao aluguel, ainda temos que desvendar totalmente as leis que regem a renda empresarial — a renda que os produtores se esforçam para obter no processo de produção. Esse problema será analisado em capítulos posteriores.[35]

8. Comparações de Bem-Estar e as Satisfações Derradeiras do Consumidor

Em nossa preocupação com a análise da ação do homem na economia monetária, não se deve pensar que as verdades gerais apresentadas no capítulo 1 não são mais válidas. Ao contrário, no capítulo 1 elas foram aplicadas a situações isoladas do tipo Crusoé porque logicamente começamos com tais situações a fim de sermos capazes de analisar as inter-relações mais complexas da economia monetária. Entretanto, as verdades formuladas no primeiro capítulo são aplicáveis ainda, não apenas por meio de inferências lógicas aplicadas ao nexo monetário, mas também diretamente a todas as situações na economia monetária em que o dinheiro não está envolvido.

Há outro sentido em que a análise do primeiro capítulo é diretamente aplicável em uma economia monetária. Podemos estar primariamente preocupados na análise de troca com a alocação de dinheiro do consumidor para o mais valioso de seus usos — com base nas escalas de valor do indivíduo. Não devemos esquecer, no entanto, o objetivo *derradeiro* das despesas de dinheiro do consumidor. Esse objetivo é o uso real dos bens adquiridos para atingir seus fins mais valorados. Assim, para propósitos de análise do *mercado*, uma vez que Jones tenha comprado três libras de manteiga, nós perdemos interesse na manteiga (assumindo que não há chance da reentrada de Jones no mercado para

[35] Para uma discussão do valor de bens duráveis, confira o brilhante tratamento em Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 339-57; Fetter, *Economic Principles*, pp. 111-21; e Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 101-11.

vender a manteiga). Chamamos a venda a varejo da manteiga, a venda do *bem de consumo*, uma vez que essa é a sua *última venda por dinheiro* no caminho da produção de manteiga. Agora, o bem está nas mãos do consumidor final. O consumidor ponderou a compra em sua escala de valor e decidiu por ela.

Estritamente, nunca devemos perder de vista o fato de que essa compra pelo consumidor não é o último ponto de parada da manteiga, quando consideramos a ação humana em sua totalidade. A manteiga precisa ser levada para a casa do homem. Então, Jones aloca as unidades de manteiga para seus usos mais valorados: torrada com manteiga, manteiga em um bolo, manteiga em um pão doce, etc. Para usar a manteiga no bolo ou no sanduíche, por exemplo, a Sra. Jones faz o bolo e prepara o sanduíche e o leva para a mesa onde Jones o come. Podemos ver que a análise do capítulo 1 permanece verdadeira, pois os bens úteis — cavalos, manteigas ou qualquer outra coisa — nas mãos do consumidor são alocados, de acordo com sua utilidade, para os usos mais valorados. Também, podemos ver que na realidade a *manteiga quando vendida por último por dinheiro* não era um bem de consumo, mas um *bem de capital* — embora um de ordem menor que a quaisquer outros estágios anteriores de sua produção. Bens de capital são bens produzidos que precisam ser combinados ainda com outros fatores para prover o bem de consumo — o bem que finalmente produzirá a derradeira satisfação ao consumidor. Do ponto de vista completamente praxeológico, a manteiga se torna um bem de consumo apenas quando está efetivamente sendo comida ou de outra forma "consumida" pelo consumidor final.

Do ponto de vista praxeológico genuíno — a completa análise formal da ação humana em todos seus aspectos — é inadmissível chamar o bem na sua última venda no varejo ao consumidor de um "bem de consumo". Do ponto de vista dessa subdivisão da praxeologia que cobre a economia tradicional — a da cataláxia, a ciência das trocas monetárias — entretanto, se torna conveniente chamar o bem no seu último estágio de varejo um "bem de consumo". Esse é o último estágio do bem no nexo monetário — o último ponto, na maioria dos casos, em que é aberto aos produtores investir dinheiro nos fatores. Chamar o bem nesse estágio monetário final de um "bem de consumo" é

permitido, desde que estejamos sempre cientes das qualificações anteriores. Precisamos sempre lembrar que sem os estágios finais e a alocação final pelos consumidores, não haveria *raison d'être* para todo o processo de troca monetário. A economia não pode se dar ao luxo de descartar o estágio derradeiro de consumo simplesmente porque ele ultrapassou o nexo monetário; é o objetivo final e o fim das transações dos indivíduos na sociedade.

Atenção nesse ponto esclarecerá muitas confusões. Assim, existe a questão da renda dos consumidores. No capítulo 3, analisamos a receita monetária de consumidores e o objetivo universal de maximizar a renda psíquica, e indicamos em algum grau a relação entre os dois. Todos tentam maximizar o último, que inclui em sua escala de valor uma vasta gama de todos os bens de consumo, tanto trocáveis quanto não trocáveis. Bens trocáveis estão geralmente no nexo monetário e, portanto, podem ser comprados por dinheiro, enquanto bens não trocáveis não estão. Nós indicamos algumas das consequências do fato que é a renda *psíquica* e não *monetária* que está sendo maximizada, e como isso introduz qualificações no dispêndio de esforço ou trabalho e no investimento em bens de produção. É também verdadeiro que a renda psíquica, sendo puramente subjetiva, não pode ser mensurada. Além disso, do ponto de vista da praxeologia, não podemos até mesmo ordinalmente comparar a renda psíquica ou a utilidade de uma pessoa com a de outra. Não podemos dizer que a renda ou "utilidade" de *A* é maior que a de *B*.

Podemos — pelo menos, teoricamente — mensurar receitas monetárias adicionando a quantidade de renda monetária que uma pessoa obtém, mas isso, de forma alguma, significa uma mensuração de renda psíquica. Além disso, não dá, como talvez possamos pensar, qualquer indicação exata da quantidade de serviços que cada indivíduo obtém puramente de bens de consumo *trocáveis*. Uma renda de 50 onças de ouro em um ano não pode, e muito provavelmente não irá significar o mesmo para ele em termos de serviços de bens trocáveis que uma renda de 50 onças em algum outro ano. O poder de compra do dinheiro, em termos de todas as outras mercadorias, está continuamente mudando, e não há como mensurar tais mudanças.

É claro, enquanto historiadores em vez de economistas, podemos fazer julgamentos imprecisos comparando a renda "real" em vez da receita monetária entre os períodos. Assim, se Jones recebeu 1000 onças de renda em um ano e 1200 no próximo ano, e os preços geralmente aumentaram durante o ano, a "renda real" de Jones em termos de bens compráveis pelo dinheiro aumentou consideravelmente menos que o aumento monetário nominal ou talvez tenha caído. Entretanto, como veremos mais abaixo, não há método preciso de mensurar ou até mesmo identificar o poder de compra do dinheiro e suas variações.

Mesmo se nos limitarmos ao mesmo período, rendas monetárias não são um guia infalível. Existem, por exemplo, muitos bens de consumo que são obtidos por meio de troca monetária e fora do nexo monetário. Assim, Jones pode estar gastando 18 onças por mês em alimentação, aluguel e manutenção doméstica, enquanto Smith gasta apenas 9 onças por mês. Isso não necessariamente quer dizer que Jones obtém o dobro desses serviços do que Smith. Jones pode viver em um hotel, que fornece a ele esses serviços em troca de dinheiro. Smith, por outro lado, pode ser casado e pode obter serviços domésticos e de alimentação fora do nexo monetário. A renda psíquica de Smith desses serviços pode ser igual, ou maior do que a de Jones, apesar das baixas despesas monetárias.

Nem podemos mensurar rendas monetárias se nos confinarmos aos bens no nexo monetário. A e B podem viver no mesmo tipo de casa, mas como pode o observador economista deduzir disso que os dois estão adquirindo a mesma quantidade de satisfação da casa? Obviamente, o grau de satisfação provavelmente será diferente, mas o simples fato da renda ou propriedade não fornecerá nenhuma pista para a direção ou extensão da diferença.

Segue-se que a lei de utilidade marginal decrescente do dinheiro se aplica apenas às valorações de *cada* pessoa *individual*. Não pode haver comparação de tal utilidade entre as pessoas. Assim, não podemos, como alguns escritores têm feito, afirmar que um dólar extra é apreciado menos por um Rockefeller do que por um homem pobre. Se o Rockefeller de repente se tornasse pobre, cada dólar valeria mais para ele do que agora; da mesma forma, se o pobre se tornasse rico, suas escalas de valor permanecendo iguais, cada dólar valeria menos

do que vale agora. Mas isso está muito longe de tentar comparar as satisfações ou avaliações subjetivas de diferentes indivíduos. É certamente possível que um Rockefeller desfrute dos serviços de cada dólar mais do que um indivíduo pobre, mas altamente devoto.

9. Algumas Falácias Relacionadas a Utilidade

Uma doutrina comumente defendida por escritores sobre utilidade é que o consumidor age de forma a igualar a utilidade marginal que qualquer bem tem para ele ao preço desse bem. Para entender essa tese, vamos examinar a escala de preferência do Sr. Jones ao contemplar a compra de um ou mais ternos (e devemos assumir que cada terno é da mesma qualidade — o mesmo "bem"). Suponha que sua escala de valor seja a seguinte:

— 3.4 grãos de ouro
— 3.3 " " "
— (1ª terno)
— 3.2 " " "
— 3.1 " " "
— (2ª terno)
— 3.0 " " "
— 2.9 " " "
— 2.8 " " "
— (2ª terno)
— 2.7 " " "

E suponha também que o preço de mercado é 2,9 grãos por terno. Jones comprará não um ou três, mas dois, ternos. *Ele comprará até a última unidade em que a utilidade marginal decrescente que o terno tem para ele exceda a utilidade marginal crescente do dinheiro*.[36] Isso é óbvio. Agora, se um escritor expressa a oposição em termos de bens altamente divisíveis, como manteiga, e em termos de pequenas unidades de dinheiro, como moedas de um centavo, é fácil pular sem pensar

[36] Omitimos possíveis mudanças na classificação resultantes da crescente utilidade do dinheiro, o que apenas complicaria as coisas indevidamente.

à conclusão que o consumidor de cada bem agirá de maneira a igualar, ao preço de mercado, a utilidade marginal da soma de dinheiro e a utilidade marginal do bem. Deveria ser claro, entretanto, que nunca há algo como “equalizar”. No caso do terno, a classificação do segundo terno é ainda consideravelmente acima da classificação dos 2,9 grãos. Portanto, não há equalização. Mesmo no caso do mais divisível dos bens, ainda haverá uma *diferença na classificação*, não uma equalização, entre as duas utilidades. Um homem pode comprar 11 onças de manteiga a 10 centavos de onça, até que não haja nada entre a décima primeira onça e 10 centavos em sua escala de utilidade; no entanto, ainda não há *igualdade*, mas uma diferença na classificação, com a última onça comprada em uma classificação superior à última soma de dinheiro gasta. Claro, o consumidor tenta gastar seu dinheiro de forma a aproximar os dois o máximo possível, mas eles nunca podem ser iguais. Além disso, a utilidade marginal de cada bem particular, depois que as compras forem feitas, difere na classificação de todos os outros. Assim, consideremos um grão de ouro como unidade monetária em consideração. Digamos que os dados preços de mercado são os seguintes:

Ovos	—	1 dúzia por grão;
Manteiga	—	1 libra por grão;
Pão	—	1 fatia por grão;
Chocolate	—	1 barra por grão;

Agora cada indivíduo comprará cada mercadoria até o último ponto em que a utilidade marginal da unidade excede a utilidade marginal de um grão de ouro. Para um homem, isso pode significar a compra de cinco libras de manteiga, três fatias de pão, duas barras de chocolate etc. Isso significaria que uma sexta libra de manteiga ou uma quarta fatia de pão teria uma utilidade marginal menor do que um grão de ouro renunciado. No entanto, a utilidade marginal de cada bem ainda irá diferir na classificação de todos os outros e não será igual à de qualquer outro.

Outra doutrina, ainda mais curiosa, sustenta que, no equilíbrio, a proporção das utilidades marginais dos vários bens é igual à proporção de seus preços. Sem entrar em detalhes na maneira como esses escrito-

res chegam a essa conclusão, podemos ver essas absurdidades claramente, já que utilidades não são quantidades e, portanto, não podem ser divididas.

Essas falácias decorrem de uma outra relacionada: a ideia de que um indivíduo agirá de modo a *igualar* a utilidade marginal que qualquer bem terá em cada um de seus usos. Aplicado ao dinheiro, isso implicaria que a utilidade marginal de uma unidade de dinheiro é igual para cada campo de gasto de cada pessoa. Isso é incorreto, pois acabamos de ver que as utilidades marginais dos vários bens não são igualadas. Sucessivas unidades de um bem são alocadas para o fim mais desejado, depois para a próxima satisfação mais desejada, etc. Se houver vários usos para o bem, cada um envolvendo muitas unidades possíveis, a utilidade marginal de uma unidade em cada uso continua a declinar conforme a oferta aumenta. Conforme os bens são comprados, a utilidade marginal de cada bem adquirido decresce, e um homem pode alocar seu dinheiro primeiro para um uso, depois para outro e depois para o primeiro uso novamente. No entanto, em nenhum caso há qualquer igualdade de utilidades marginais.

O dogma da igualdade de utilidades marginais pode ser mais bem ilustrado na seguinte passagem, talvez do originador desta linha de argumento:

> *Considere que S seja o estoque total de alguma mercadoria, e considere que é capaz de dois usos distintos. Então, podemos representar as duas quantidades apropriadas para esses usos por* x_1 *e* y_1*, sendo uma condição que* x_1 *mais* y_1 *sejam iguais a S. A pessoa pode ser concebida como gastando sucessivamente pequenas quantidades da mercadoria; ora, é a tendência inevitável da natureza humana escolher aquele curso que aparenta oferecer a maior vantagem no momento. Portanto, quando a pessoa permanece satisfeita com a distribuição que fez, segue-se que nenhuma alteração lhe traria mais prazer; o que equivale a dizer que um incremento de mercadoria renderia exatamente tanta utilidade em um uso quanto em outro. Considere que* Δu_1 *e* Δu_2*, são os incrementos de utilidade, que*

> *podem surgir respectivamente de um incremento de mercadoria nas duas maneiras diferentes. Quando a distribuição está completada, deveríamos ter* $\Delta u_1 = \Delta u_2$ *[…] O mesmo raciocínio […] evidentemente se aplicará para quaisquer dois usos e, portanto, para todos os usos simultaneamente, de modo que obtemos uma série de equações menos numerosas por uma unidade do que o número de maneiras de usar a mercadoria. O resultado geral é que a mercadoria, se consumida por um ser perfeitamente sábio, precisa ser consumida com uma produção máxima de utilidade.*[37]

Os principais erros aqui consistem em conceber a utilidade como uma quantidade certa, uma função definida de um incremento na mercadoria, e em tratar o problema em termos de passos infinitamente pequenos. Ambos os procedimentos são falaciosos. Utilidades não são quantidades, mas classes, e as quantidades sucessivas de uma mercadoria que são usadas são sempre unidades discretas, não infinitamente pequenas. Se as unidades forem discretas, então, a classificação de cada unidade difere das outras e não pode haver igualdade.

Muitos erros nas discussões de utilidade decorrem de uma suposição de que é algum tipo de quantidade, mensurável pelo menos em princípio. Quando nos referimos à "maximização" de utilidade de um consumidor, por exemplo, *não* estamos nos referindo a um estoque ou quantidade definida de algo a ser maximizado. Referimo-nos à *posição mais altamente classificada* na escala de valor do indivíduo. Similarmente, é a suposição da infinitamente pequena, somada à crença na utilidade como uma quantidade, que leva ao erro de tratar a utilidade marginal como derivada matemática da integral da "utilidade total" de várias unidades de um bem. Na verdade, não existe essa relação, e não existe algo como "utilidade total", apenas a utilidade marginal de uma unidade de *tamanho maior*. O tamanho da unidade depende de sua relevância para a ação particular.[38]

---

[37] W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* (3ª ed.; London: Macmillan & Co., 1888), pp. 59-60.

[38] Consulte o Apêndice A abaixo, "A Utilidade Marginal Decrescente do Dinheiro", e Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Eco-

Isso ilustra um dos graves perigos do método matemático na economia, uma vez que esse método carrega o viés da suposição de continuidade, ou o passo infinitamente pequeno. A maioria dos escritores de economia considera essa suposição uma inofensiva ficção, mas potencialmente muito útil, e aponta seu grande sucesso no campo da física. Eles ignoram as enormes diferenças entre o mundo da física e o mundo da ação humana. O problema não é simplesmente de adquirir as ferramentas de mensuração microscópica que os físicos desenvolveram. A diferença crucial é que a física lida com objetos inanimados que se *movem,* mas não *agem*. Os movimentos desses objetos podem ser investigados como sendo regidos por leis precisas e quantitativamente determinadas, bem expressas em termos de funções matemáticas. Uma vez que essas leis descrevem precisamente caminhos definidos de movimento, não há nenhum mal em introduzir suposições simplificadas de continuidade e passos infinitamente pequenos.

Seres humanos, entretanto, não se movem dessa forma, mas agem propositadamente, aplicando meios para o atingimento de fins. Investigar causas da ação humana, então, é radicalmente diferente de investigar as leis de movimento de objetos físicos. Em particular, seres humanos agem na base de coisas que são *relevantes* para a ação deles. O ser humano não pode ver os passos infinitamente pequenos; portanto, não tem significado para ele e nenhuma relevância para sua ação. Assim, se uma onça de um bem é a menor unidade que seres humanos se preocupam em distinguir, então a onça é a unidade básica, e não podemos simplesmente assumir continuidade infinita em termos de pequenas frações de uma onça.

O problema chave na teoria da utilidade, negligenciado por escritores matemáticos, tem sido *o tamanho da unidade*. Sob o pressuposto da continuidade matemática, isso não é sequer um problema; poderia dificilmente ser quando a unidade concebida matematicamente é infinitamente pequena e, portanto, literalmente *sem tamanho*. Em uma análise praxeológica da ação humana, entretanto, isso se torna uma questão básica. O tamanho relevante da unidade varia de acordo com a situação particular, e em cada dessas situações essa unidade relevante

nomics."

se torna a *unidade marginal*. Não há nada além de uma relação ordinal simples entre as utilidades das unidades de vários tamanhos.

A tendência de tratar problemas da ação humana em termos de igualdade de utilidade e de passos infinitamente pequenos é também aparente em escritos recentes sobre “mapas de indiferença”. Quase todo o edifício da economia matemática contemporânea na teoria de consumo foi construído com base no pressuposto da “indiferença”. Sua base é o tratamento de classes de grande porte de combinações de dois bens, entre os quais o indivíduo é indiferente em suas valorações. Além disso, as diferenças entre eles são infinitamente pequenas, de modo que as linhas suaves e tangentes podem ser traçadas. A falácia crucial é *que a “indiferença” não pode ser uma base para a ação*. Se um homem fosse realmente indiferente entre duas alternativas, ele não poderia fazer qualquer escolha entre elas e, portanto, a escolha não poderia ser revelada em ação. Estamos interessados em analisar a ação humana. Qualquer ação demonstra a escolha com base na preferência: preferência de uma alternativa sobre as outras. Portanto, não há nenhum papel para o conceito de indiferença na economia ou em qualquer outra ciência praxeológica. Se é indiferente para um homem se ele usa 5,1 ou 5,2 onças de manteiga, por exemplo, porque a unidade é muito pequena para ele levar em consideração, então não haverá ocasião para ele agir sobre essa alternativa. Ele usará manteiga em unidades de onça, em vez de décimos de onça. Pela mesma razão, não existem passos infinitamente pequenos na ação humana. Passos são apenas aqueles que são significantes para seres humanos; portanto, eles serão sempre finitos e discretos.

O erro em raciocinar com base na “indiferença” é a falha em apreciar o fato de que um problema importante no campo da psicologia pode não ter significado no campo da praxeologia, ao qual pertence a economia. A psicologia lida com o problema de *como* ou porque o indivíduo forma escalas de valor, e para essa questão é relevante considerar se o indivíduo é decisivo ou inclinado a ser "indiferente" entre várias alternativas. A praxeologia, entretanto, é uma ciência lógica baseada na existência da ação *per se*; está interessada em explicar e interpretar a ação real em seu sentido universal em vez de seu conteúdo concreto. Sua discussão de escalas de valor é, portanto, uma dedução

da natureza da ação humana e não um ensaio especulativo sobre o funcionamento interno da mente. Consequentemente, é irrelevante para a praxeologia se um homem, ao ter de decidir entre as alternativas *A* e *B*, faz uma escolha firme e decisivamente ou se ele decide jogando uma moeda. Esse é um problema para a psicologia; a praxeologia está preocupada apenas com o fato de que ele escolhe, por exemplo, *A* em vez de *B*, e que, portanto, *A* classificou-se mais alto em sua escala de preferência do que *B*. A teoria da utilidade não está preocupada com a psicologia ou as operações internas da mente, mas é parte de uma ciência separada baseada nas consequências lógicas da simples existência da ação.

Nem é a praxeologia baseada na psicologia behaviorista. Na verdade, na medida em que a praxeologia toca a psicologia, seus princípios são o oposto dos do behaviorismo. Como vimos, longe de simplesmente observar a ação da mesma forma que observamos e registramos os movimentos das pedras, a praxeologia tem base em uma distinção fundamental entre a ação humana e o movimento da matéria inorgânica, ou seja, que a ação humana é *motivada* para atingir certos fins. Meios e recursos são usados para atingir esses fins. Longe de deixar a mente fora do quadro, a praxeologia repousa fundamentalmente no axioma básico da ação, ação causada e posta em prática por mentes humanas. No entanto, a praxeologia não se preocupa com o conteúdo desses fins, a maneira de chegar a eles ou sua ordem; preocupa-se com a análise das implicações lógicas da existência desses fins.

Alguns escritores, em sua separação artificial das escalas de valor da ação real, chegaram ao ponto de tentar descobrir os mapas de indiferença das pessoas por meio de questionários. Essas tentativas, além de estarem abertas à restrição de que a indiferença não é praxeologicamente válida, deixam de perceber que as escalas de valor podem e mudam continuamente e que, portanto, tais questionários não têm relevância para os negócios da economia. A economia não está interessada em escalas de valor professadas em resposta a questionários, mas nos valores implicados pela ação real. Como Ludwig von Mises afirma, no que diz respeito a todas as tentativas de separar escalas de valor da ação.

> *[…] a escala de valor é nada além de uma ferramenta de pensamento construída. A escala de valor se manifesta apenas na ação real; só pode ser discernida apenas pela observação da ação real. É, portanto, inadmissível compará-la com a ação real e usá-la como um critério para o apreçamento de ações reais.*[39]

Uma vez que a indiferença não é relevante para a ação humana, segue-se que duas alternativas de escolha não podem ser classificadas igualmente na escala de valor de um indivíduo. Se eles forem realmente classificados de forma igual, então não podem ser alternativas para escolha e, portanto, não são relevantes para a ação. Portanto, as alternativas não são apenas classificadas ordinalmente na escala de valor, mas também são classificadas *sem empates*, i.e., cada alternativa tem uma classificação diferente.

A famosa ilustração usada pelos teóricos da indiferença para demonstrar a relevância da indiferença para a ação humana é o caso do Asno de Buridan. Essa é uma fábula do asno que está de pé, faminto, equidistante de dois fardos de feno igualmente atrativos, ou com sede, equidistante de dois poços de água. Uma vez que os dois fardos ou poços de água são igualmente atrativos de todas as formas, o asno não pode escolher e ele precisa, então, vai morrer de fome. Esse exemplo é suposto a provar a grande relevância da indiferença à ação e a ser uma indicação da maneira como a indiferença é *revelada* na ação. Para agravar a confusão, Schumpeter se refere a esse asno como sendo "perfeitamente racional".[40]

---

39 Mises, *Human Action*, p. 102. O Dr. Bernardelli justamente diz:

> Se alguém me pergunta *in abstracto* se meu amor pelo meu país é maior que meu desejo pela liberdade, eu fico indeciso em como responder, mas realmente ter de fazer uma escolha entre uma viagem em meu país e o perigo de perder minha liberdade, a ordem das intensidades do meu desejo torna-se muito determinada. (Harro F. Bernardelli, "What has Philosophy to Contribute to the Social Sciences, and to Economics in Particular?" *Economica*, novembro de 1936, p. 451)

Também consulte nossa discussão de "excedente do consumidor" na seção 4 acima.

40 Schumpeter, *History of Economic Analysis*, pp. 94 n. e 1064.

Em primeiro lugar, é obviamente difícil conceber como um asno ou uma pessoa poderia ser menos racional. Ele é confrontado não com duas escolhas, mas com três. A terceira sendo morrer de fome no exato local onde ele está. Até mesmo em bases indiferentistas, essa terceira escolha será menor classificada do que a segunda escolha na escala de valores do agente. Ele *não* escolherá morrer de fome.

Se ambos poços de água, o esquerdo e o direito, são igualmente atraentes, e ele não consegue encontrar razão para preferir um ou outro, o asno ou o homem, permitirá o puro acaso, tal como um cara ou coroa, para decidir sobre qualquer um. Mas em um ele precisa e irá decidir. Novamente, estamos interessados na preferência *revelada através da ação* e não na *psicologia* das preferências. Se o cara ou coroa indicar o poço de água esquerdo, então o poço de água esquerdo foi finalmente colocado acima na escala de valor do agente, como foi revelado quando ele foi em direção ao poço. Longe de ser uma prova da importância da indiferença, o caso do Asno de Buridan é uma excelente demonstração do fato que a indiferença é incapaz de ter parte na análise da ação humana.

Outra forma de tentar uma justificação da análise da indiferença é supor que um homem, Jones, escolhe cada uma das alternativas *A* e *B* cerca de 50 por cento do tempo, após repetidas oportunidades. Essa mudança é suposta a ser uma demonstração que Jones é realmente indiferente entre as duas alternativas. Ainda, qual é a inferência razoável? Claramente, que em alguns casos *A* foi preferida a *B* na escala de valor de Jones, e que em outros, a posição era mudada tal que *B* era preferida a *A*. *Em nenhum caso* houve indiferença entre as duas alternativas. A mudança de escolha indica uma mudança na escala de preferência, e não indiferença em uma constante escala de valor. É claro, se estamos lidando com a psicologia, poderíamos entrar em uma discussão de intensidades de preferências e opinar que o homem, em relação a sua personalidade oculta, foi relativamente indiferente em vez de intensamente tendencioso, entre as duas alternativas. Mas na praxeologia não estamos interessados no conteúdo concreto de sua escala de valor nem em sua personalidade oculta. Estamos interessados em escalas de valor reveladas pela escolha.

Apêndice A: A Utilidade Marginal Decrescente do Dinheiro

Alguns escritores, enquanto admitindo a validade da lei de utilidade marginal decrescente de todos outros bens, negam sua aplicação ao dinheiro. Assim, por exemplo, um homem pode alocar cada onça de dinheiro para seu uso mais desejado. Entretanto, suponha que para comprar um automóvel custe 60 onças de ouro. Então a aquisição da sexagésima onça, que lhe permitirá comprar um automóvel, terá consideravelmente mais valor do que a aquisição da quinquagésima oitava ou da quinquagésima nona onça, que não o habilitará a fazê-lo.

Esse argumento envolve um equívoco idêntico ao do argumento sobre a "utilidade marginal crescente de ovos" discutido no capítulo 1, acima.[41] Lá nós vimos que é errôneo afirmar isso, porque um quarto ovo pode permitir um homem a fazer um bolo, que ele não poderia com os três primeiros, a utilidade marginal do ovo tinha aumentado. Vimos que um "bem" e, consequentemente, a "unidade" de um bem são definidos em termos de qualquer quantidade da qual as unidades fornecem uma *oferta de igual serventia.* Essa última frase é um conceito chave. O quarto ovo não era de igual serventia e, portanto, não era intercambiável com o primeiro ovo e, portanto, um *único ovo* não poderia ter sido considerado como a *unidade*. As unidades de um bem precisam ser homogêneas em sua servicibilidade, e é apenas a essas unidades que se aplicam a lei da utilidade.

A situação é similar no caso do dinheiro. A servicibilidade da mercadoria-dinheiro reside em seu uso na troca em vez do seu uso direto. Aqui, portanto, uma "unidade" de dinheiro, em sua relevância para escalas de valor, precisa ser tal que seja homogênea com todas as outras unidades em valor de troca. Se outra onça permite a compra de um automóvel, e o problema é relevante para o caso em questão, então a "unidade" da mercadoria-dinheiro precisa ser considerada não como uma onça, mas como 60 onças.

Tudo o que precisa ser feito, então, para contabilizar e explicar "descontinuidades" devido à possibilidade de grandes compras é *variar o tamanho da unidade monetária* à qual se aplica a lei de utilidade, as preferências e as escolhas.[42] Isso é o que cada homem realmente faz na prática. Assim, suponha que um homem está considerando o que

[41] Consulte o capítulo 1, pp. 67-69.

fazer com 60 onças de ouro. Vamos supor, por uma questão de simplicidade, que ele tem uma escolha de parcelar as 60 onças em unidades de cinco onças. Isso, diremos, é a alternativa A. Nesse caso, ele decide que ele parcelará cada cinco onças de acordo com as classificações mais altas em sua escala de valor. As primeiras cinco onças serão alocadas ou gastas no mais altamente valorado uso *que pode ser servido por cinco onças*; as próximas cinco onças para o próximo uso mais valorado e assim por diante. Finalmente, suas 12ª cinco onças ele alocará para seu 12ª mais valorado uso. Agora, no entanto, ele também é confrontado com a alternativa B. Essa alternativa é gastar todas as 60 onças em qualquer uso único que será mais valorado em sua escala de valor. Essa será a mais alta classificação de uso único para a *unidade* de 60 onças de dinheiro. Agora, para decidir qual curso alternativo ele tomará, o homem compara a utilidade da mais alta classificação de uso único de uma soma total de 60 onças (digamos, a compra de um carro) com a utilidade do "pacote" — a despesa de cinco onças em *a*, cinco onças em *b*, etc. Uma vez que o homem conhece sua própria escala de preferência — caso contrário ele jamais poderia escolher qualquer ação — não é mais difícil supor que ele pode classificar a utilidade do pacote inteiro com a utilidade de comprar um carro do que supor que ele pode classificar os usos de cada cinco onças. Em outras palavras, ele postula a unidade de 60 onças e determina qual alternativa está maior classificada em sua escala de valor: a compra do carro ou uma determinada distribuição de pacote por unidades de cinco onças (ou outro tamanho). De qualquer forma, 60 onças são distribuídas para o que cada homem acredita ser seu uso de classificação mais alto, e o mesmo pode ser dito para cada uma de suas decisões de trocas monetárias.

Aqui precisamos enfatizar o fato de que não há relação numérica — além da classificação ordinal pura — entre as utilidades marginais das várias unidades de cinco onças e as utilidades da unidade de 60 onças, e isso é verdade até mesmo para a combinação de pacotes de distribuição que consideramos. Tudo que podemos dizer é que a utilidade de 60 onças será claramente mais alta do que qualquer *uma* das

[42] Confira a excelente discussão dos tamanhos de unidades em Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 96-101 e 84.

utilidades de cinco onças. Mas não há como determinar a diferença numérica. Se a classificação da utilidade desse *pacote* é ou não superior ou inferior à utilidade da compra do carro, isso só pode ser determinado pelo próprio indivíduo.

Reiteramos várias vezes que a utilidade é apenas classificada e nunca mensurável. Não há qualquer relação numérica entre a utilidade das unidades de grande e menor tamanho de um bem. Além disso, não há relação numérica entre as utilidades de uma unidade e diversas unidades do mesmo tamanho. Portanto, não há maneira possível de adicionar ou combinar utilidades marginais para formar algum tipo de "utilidade total"; o último só pode ser uma utilidade *marginal* de uma unidade de grande porte, e não há relação numérica entre isso e as utilidades de unidades pequenas.

Como afirma Ludwig von Mises:

> *O valor pode ser corretamente adereçado apenas em relação a atos específicos de apreçamento […] O valor total pode ser adereçado apenas com referência à instância particular de um indivíduo […] tendo de escolher entre a quantidade total disponível de certos bens econômicos. Similar a todos outros atos de valoração, isso é completo em si mesmo. […] Quando um estoque é valorado como um todo, a utilidade marginal dele, isso significa dizer, a utilidade da última unidade disponível disso, coincide com sua utilidade total, uma vez que a oferta total é uma quantidade indivisível.*[43]

Existem, então, duas leis da utilidade, ambos seguindo das condições apodíticas da ação humana: primeiro, dado o tamanho de uma unidade de um bem, a utilidade (marginal) de cada unidade decresce conforme a oferta da unidade aumenta; segunda que a utilidade (marginal) de uma unidade de tamanho maior é maior que a utilidade (marginal) de uma unidade de tamanho menor. A primeira é a lei da utilida-

[43] Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 46-47. Consulte também o Harro F. Bernardelli, "The End of the Marginal Utility Theory", *Economica*, maio, 1938, pp. 205-07; e Bernardelli, "A Reply to Mr. Samuelson's Note" Economica, fevereiro de 1939, pp. 88-89.

de marginal decrescente. A segunda foi chamada de lei da utilidade total crescente. A relação entre as duas leis e entre os itens considerados em ambas é puramente uma de classificação, i.e., ordinal. Assim, quatro ovos (ou libras de manteiga, ou onças de ouro) são mais valorados em uma escala de valor do que três ovos, que por sua vez são mais valorados do que dois ovos, dois ovos mais que um ovo, etc. Isso ilustra a segunda lei. Um ovo será mais valorizado do que um segundo ovo, que será mais valorado que um terceiro ovo, etc. Isso ilustra a primeira lei. Mas não há relação aritmética entre os itens fora dessas classificações.[44]

O fato de que as unidades de um bem precisam ser homogêneas em serventia quer dizer, no caso do dinheiro, que a dada série de preços monetários permanece constante. A servicibilidade de uma unidade de dinheiro consiste em seu valor de uso direto e especialmente em seu valor de troca, que depende em seu poder de comprar uma miríade de bens diferentes. Vimos em nossos estudos da regressão do dinheiro e da utilidade marginal do dinheiro que a valoração e a utilidade marginal da mercadoria-dinheiro repousam sobre uma já dada estrutura de preços monetários para vários bens. É claro que, em qualquer dada aplicação da lei anterior, os preços monetários não podem mudar enquanto isso. Se o fizerem, e por exemplo, a quinta unidade de dinheiro é valorada mais altamente que a quarta unidade por causa de uma mudança intermediária nos preços monetários, então as “unidades” não são mais de igual serventia e, portanto, não podem ser consideradas homogêneas.

Como vimos acima, esse poder da unidade monetária de comprar quantidades de vários bens é chamado de *poder de compra da unidade monetária*. Esse poder de compra do dinheiro consiste na *série* de todos os determinados preços monetários no mercado em qualquer período particular, considerado em termos dos preços de bens por unidade de dinheiro. Como vimos no teorema da regressão acima, o poder de compra da unidade monetária de hoje é determinado pelas utilida-

44 Deve-se sempre manter em mente que “total” e “marginal” não têm o mesmo significado, ou relação mútua, como fazem no cálculo. “Total” é aqui outra forma de “marginal”. A falha em perceber isso tem atormentado a economia desde os dias de Jevons e Walras.

des marginais do dinheiro e dos bens de hoje, expresso nas tabelas de demanda, enquanto a utilidade marginal do dinheiro de hoje é diretamente dependente do poder de compra do dinheiro de ontem.[45]

Apêndice B: Sobre o Valor

A economia tem feito uso extensivo do termo “valor” que não seria prático abandoná-lo agora. No entanto, existe, indubitavelmente, confusão porque o termo é usado de várias maneiras diferentes. É mais importante manter distinto o uso subjetivo do termo no sentido de *valoração* e preferência, do sentido do uso “objetivo” no sentido de *poder de compra* ou preço no mercado. Até este capítulo, “valor” neste livro significava o processo subjetivo de “valoração” individual de classificar bens em “escalas de valor” individuais.

Neste capítulo, o termo “valor de capital” significa o poder de compra de um bem durável em termos de dinheiro no mercado. Se uma casa pode ser vendida no mercado por 250 onças de ouro, então seu “valor de capital” é 250 onças. A diferença entre isso e o tipo subjetivo de valor é aparente. Quando um bem está sendo subjetivamente valorado, ele é classificado por alguém em relação de outros bens em sua escala de valor. Quando um bem está sendo “avaliado” no sentido de encontrar seu valor de capital, o avaliador *estima* por quanto o bem poderia ser vendido em termos de dinheiro. Esse tipo de atividade é conhecida como *apreçamento* e é para ser distinguida da avaliação subjetiva. Se Jones diz: “Eu serei capaz de vender esta casa na próxima semana por 250 onças”, ele está “apreçando” o poder de compra, ou “valor de troca objetivo”, em 250 onças de ouro. Ele não está classificando a casa e o ouro em sua própria escala de valor, mas está estimando o preço monetário da casa em algum ponto no futuro. Veremos abaixo que o apreçamento é fundamental para todo o sistema econômico em uma economia de troca indireta. Não apenas o aluguel e a venda de bens de consumo se fundamentam no apreçamento e na esperança de lucro monetário, mas, também, a atividade de todos os pro-

[45] Para mais análises da determinação do poder de compra do dinheiro e da demanda e oferta do dinheiro, consulte o capítulo 11 abaixo em “Dinheiro e Seu Poder de Compra”.

dutores investidores, que é a pedra angular de todo o sistema produtivo. Veremos que o termo "valor de capital" se aplica, não apenas a bens de consumo duráveis, mas para todos os fatores de produção não humanos — i.e., terra e bens de capital, individualmente e em vários agregados. O uso e a compra desses fatores dependem do apreçamento, feito pelos empreendedores, de seu eventual rendimento em termos de renda monetária no mercado e será visto que seu valor de capital no mercado também tenderá a ser igual à soma descontada de seus futuros rendimentos de receita monetária.[46]

[46] Sobre apreçamento e valoração, cf. Mises, *Human Action* pp. 328-30.

capítulo
5
Produção: A Estrutura

1. Alguns Princípios Fundamentais da Ação

A análise de atividades de produção — as ações que eventualmente resultam na obtenção de bens de consumo — é altamente intrincada para uma economia complexa monetária de mercado. É melhor, portanto, resumir agora alguns dos mais aplicáveis princípios fundamentais formulados no capítulo 1. Naquele capítulo aplicamos esses princípios apenas para uma economia de Crusoé. Na verdade, porém, são aplicáveis a qualquer tipo de economia e são as chaves indispensáveis para a análise da economia moderna complexa. Alguns desses princípios fundamentais são:

(1) Cada indivíduo age de modo que a esperada receita psíquica, ou obtenção de utilidade, da sua ação excederá seu custo psíquico. O custo psíquico é a utilidade renunciada da próxima melhor alternativa que ele poderia adotar com os meios disponíveis. Tanto a receita psíquica quanto o custo psíquico são puramente subjetivos ao indivíduo. Uma vez que toda ação lida com unidades de suprimento de um bem, podemos nos referir a essas estimações subjetivas como utilidade marginal e custo marginal, a ação *marginal* significante em etapas.

(2) Cada pessoa age no instante *presente*, com base em escalas de valor presentes, para obter *antecipados* fins resultantes *no futuro*. Cada pessoa age, portanto, para atingir um certo estado satisfatório no futuro. Cada um tem um horizonte temporal de datas futuras para as quais suas ações são direcionadas. Ele usa dados *meios* presentes, de acordo com suas ideias tecnológicas, para atingir seus fins no futuro.

(3) Toda pessoa prefere e irá tentar atingir a satisfação de um determinado fim no presente do que a satisfação desse fim no futuro. Essa é a lei da preferência temporal.

(4) Todos os bens são distribuídos por cada indivíduo de acordo com sua utilidade para ele. Um estoque das unidades de um bem é alocado primeiro para seu uso mais altamente valorado e então, para seu próximo uso mais valorado, etc. A definição de um *bem* é que ele consiste em uma oferta intercambiável de uma ou mais unidades. Portanto, toda unidade sempre será valorada igualmente com cada outra. Se uma unidade de um estoque é renunciada ou descartada, o *uso menos altamente valorado* para essa unidade será aquele abandonado. Portan-

to, o valor de cada unidade da oferta de um bem é igual à utilidade do menos altamente valorado de seus usos presentes. Essa utilidade marginal decresce conforme o estoque de cada bem aumenta. A utilidade marginal do *acréscimo* de uma unidade do estoque é igual à utilidade da unidade em seu próximo uso mais altamente valorado, i.e., *o mais altamente valorado dos fins ainda não satisfeitos.* Isso nos fornece a lei da utilidade marginal e a lei da alocação de bens.

(5) Na combinação técnica de fatores de produção para produzir um produto, na medida em que um fator varia e os outros permanecem constantes, existe um ponto ótimo — um ponto de produto médio máximo produzido pelo fator. Essa é a lei dos rendimentos. Baseia-se no próprio fato da existência da ação humana.

(6) E sabemos com base no capítulo 2 que o preço de qualquer bem no mercado tenderá a ser *uniforme* em todo o mercado. O preço é determinado pelas tabelas de oferta e de demanda que são elas mesmas determinadas pelas escalas de valor dos indivíduos no mercado.

2. A Economia de Rotação Uniforme

A análise das atividades de produção em uma economia de mercado monetário é um assunto altamente complexo. Uma explicação dessas atividades, em particular a determinação de preços e, portanto, o retorno aos fatores, a alocação de fatores, e a formação de capital, pode ser desenvolvida apenas se usarmos a construção mental da *economia de rotação uniforme*.

Essa construção é desenvolvida como segue: percebemos que o mundo real da ação é de mudança contínua, escalas de valor individuais, ideias tecnológicas, e as quantidades de meios disponíveis estão sempre mudando. Essas mudanças continuamente impelem a economia em várias direções. As escalas de valor mudam e, a demanda do consumidor muda de um bem para outro. As ideias tecnológicas mudam e, os fatores são usados de maneiras diferentes. Ambos os tipos de mudança têm diferentes efeitos nos preços. As preferências temporais mudam, com certos efeitos sobre a formação de juros e capital. O ponto crucial é este: antes que os efeitos de qualquer uma mudança sejam completamente resolvidos, outras mudanças intervêm. O que precisamos considerar, no entanto, pelo uso da razão, é o que aconteceria se nenhuma mudança intervisse. Em outras palavras, o que ocorreria se escalas de valor, ideias tecnológicas, e os dados recursos permane-

cessem constantes? O que aconteceria então com os preços e a produção e suas relações? Dados valores, tecnologia e recursos, qualquer que seja sua forma concreta, permanece constante? Nesse caso, a economia tende ao estado de coisas em que está girando uniformemente, ou seja, em que as alternativas tendem a se repetir no mesmo padrão indefinidamente. A taxa de produção de cada bem permanece constante, todos os preços permanecem constantes, a população total permanece constante, etc. Assim, se valores, tecnologia e recursos permanecem constantes, temos dois sucessivos estados de coisas: (a) o período de transição para uma imutável economia de rotação uniforme, e (b) o ciclo imutável da própria economia em rotação uniforme. Este último estágio é o estado de *equilíbrio final*. Deve ser diferenciado dos preços de equilíbrio de mercado que são definidos a cada dia pela interação da oferta e da demanda. *O estado de equilíbrio final é aquele do qual a economia tende sempre a se aproximar*. Se nossos *dados* — valores, tecnologias e recursos — permanecessem constantes, a economia se moveria em direção à posição de equilíbrio final e permaneceria lá. Na vida real, porém, os dados estão sempre mudando e, portanto, antes de chegar a um ponto de equilíbrio final, a economia precisa mudar de posição, em direção a alguma outra posição de equilíbrio final.

Consequentemente, a posição de equilíbrio final está sempre mudando e, dessa forma, nenhuma tal posição é alcançada na prática. Mas mesmo que nunca seja alcançado na prática, tem uma importância muito real. Em primeiro lugar, é como o coelho mecânico sendo perseguido pelo cachorro. Nunca é alcançado na prática e está sempre mudando, mas explica a direção em que o cão está se movendo. Em segundo lugar, a complexidade do sistema de mercado é tal que não podemos analisar os preços dos fatores e rendas em um mundo de mudança contínua, a menos que primeiro analisemos sua determinação em um mundo de rotação uniforme, onde não há mudança e onde dadas condições podem se resolver ao máximo.

Certamente, neste estágio da investigação não estamos interessados em avaliações éticas de nossos conhecimentos. Não estamos atribuindo nenhum mérito ético à posição de equilíbrio. É um conceito para explicação científica da atividade humana.

O leitor pode perguntar por que um conceito “irreal” como equilíbrio final é permissível, quando já apresentamos e iremos apresentar graves restrições ao uso de várias premissas irrealistas e antirrealistas na economia. Por exemplo, como veremos, a teoria da “competição pura” tão predominante entre escritores hoje, é baseada em premissas

impossíveis. A teoria é então elaborada ao longo dessas linhas e não apenas aplicada acriticamente ao mundo real, mas na verdade usada como uma base ética para criticar os verdadeiros "desvios" dessa teoria. Os conceitos de "classes de indiferença" e de passos infinitamente pequenos são outros exemplos de premissas falsas que são usadas como fundamentação para estruturas teóricas altamente elaboradas. O conceito da economia de rotação uniforme, entretanto, quando usado com cuidado, não está aberto a essas críticas. Pois essa é uma força sempre presente, uma vez que é a meta em direção à qual o sistema real está sempre se movendo, a *posição final de repouso* na qual, com base nas escalas de valor dadas, realmente existentes, todos indivíduos teriam alcançado as posições mais altas em suas escalas de valor, dados os recursos e a tecnologia. Esse conceito, então, é de importância realista e legítima.

Precisamos sempre lembrar, entretanto, que embora um equilíbrio final seja o objetivo ao qual a economia está se movendo em qualquer determinado momento, as mudanças nos dados alteram essa posição e, portanto, mudam a direção do movimento. Portanto, *não há nada em um mundo dinâmico que é eticamente melhor sobre uma posição final de equilíbrio.* Na verdade, uma vez que os desejos são insatisfeitos (caso contrário, não haveria ação), tal posição de nenhuma mudança seria muitíssimo lamentável, uma vez que implicaria que nenhuma outra satisfação de desejos seria possível. Além disso, precisamos lembrar que uma situação final de equilíbrio tende a ser, embora nunca possa realmente ser, o *resultado* da atividade do mercado, e não a *condição* de tal atividade. Muitos escritores, por exemplo, discernindo que na economia em rotação uniforme, os lucros e perdas empresariais seriam todos zero, concluíram de alguma forma que essa deve ser a *condição* para qualquer atividade legítima no mercado. Dificilmente poderia haver um equívoco maior sobre o mercado ou um abuso maior do conceito de equilíbrio.

Outro perigo no uso desse conceito é que ele é puramente estático, essencialmente atemporal, e as condições são muito adequadas para o uso da matemática. A matemática se baseia em equações, que retratam relações mútuas entre duas ou mais "funções". Por si próprios, tais procedimentos matemáticos não são importantes, uma vez que não estabelecem relações causais. Eles são da maior importância na física, por exemplo, porque essa ciência lida com certas regularidades observadas de movimentos por partículas de matéria que precisa-

mos considerar como não motivadas. Essas partículas se movem de acordo com certas leis quantitativas precisamente observáveis e exatas. A matemática é indispensável na formulação das leis entre essas variáveis e na formulação de explicações teóricas para os fenômenos observados. Na ação humana, a situação é totalmente diferente, se não diametralmente oposta. Enquanto na física as relações causais só podem ser assumidas hipoteticamente e, mais tarde, aproximadamente verificadas por referência a regularidades precisamente observáveis, na praxeologia *conhecemos* a força causal em ação. Essa força causal é a ação humana, comportamento propositado e *motivado*, direcionado a determinados fins. O aspecto universal desse comportamento pode ser logicamente analisado. Não estamos lidando com relações "funcionais", quantitativas entre as variáveis, mas com a razão e vontade humana causando certa ação, que não é "determinável" ou redutível a forças externas. Além disso, uma vez que os dados da ação humana estão sempre mudando, não há relações quantitativas precisas na história humana. Na física, as relações quantitativas, ou leis, são constantes; elas são consideradas válidas para qualquer ponto da história humana, passado, presente ou futuro. No campo da ação humana, não existem tais constantes quantitativas. Não existem relações constantemente válidas para diferentes períodos na história humana. As únicas "leis naturais" (se podemos usar um rótulo tão antiquado, mas perfeitamente legítimo para tais regularidades constantes) na ação humana são *qualitativas* e não *quantitativas*. São, por exemplo, precisamente as leis deduzidas da praxeologia e da economia — o fato da ação, o uso dos meios para atingir fins, preferência temporal, utilidade marginal decrescente, etc.[1]

Equações matemáticas, então, são apropriadas e úteis onde existem relações quantitativas constantes entre variáveis não motivadas. Elas são particularmente inapropriadas na praxeologia e na economia.

---

[1] Outra diferença é aquela que já discutimos: a matemática, particularmente o cálculo, se baseia em grande parte em suposições de passos infinitamente pequenos. Tais suposições podem ser perfeitamente legítimas em um campo onde o comportamento da matéria não motivada está em estudo. Mas a *ação humana* desconsidera passos infinitamente pequenos, precisamente porque *são* infinitamente pequenos e, portanto, não têm relevância para os seres humanos. Consequentemente, a ação sob estudo na economia precisa sempre ocorrer em etapas finitas e discretas. Portanto, é incorreto dizer que tal suposição pode ser feita tanto no estudo da ação humana quanto no estudo das partículas físicas. Na ação humana, podemos descrever tais suposições como sendo não simplesmente irrealistas, mas *antirrealistas*.

Na praxeologia e na economia, a análise verbal e lógica da ação e seus processos ao longo do tempo é o método apropriado. Não é surpreendente que os principais esforços dos "economistas matemáticos" tenham se voltado para a descrição do estado final de equilíbrio por meio de equações. Pois nesse estado, uma vez que as atividades apenas se repetem, parece haver mais espaço para descrever as condições por meios de equações funcionais. Essas equações, na melhor das hipóteses, não podem fazer mais do que descrever esse estado de equilíbrio.

Além de não fazer mais do que a lógica verbal pode fazer e, portanto, violar o princípio científico da *Navalha de Occam* — que a ciência deve ser a mais simples e clara possível — tal uso da matemática contém erros graves e defeitos dentro de si. Em primeiro lugar, não é capaz de descrever a *trajetória* pela qual a economia se aproxima da posição de equilíbrio final. Essa tarefa pode ser feita apenas pela análise lógica verbal da ação causal dos seres humanos. É evidente que esta tarefa é a mais importante, uma vez que é essa análise que é significante para a ação humana. A ação se move ao longo de um caminho e não pode ser descrita em um mundo de rotação uniforme. O mundo é incerto, e veremos brevemente que não podemos até mesmo levar para sua conclusão lógica a análise de uma estática economia de rotação uniforme. A suposição de uma economia de rotação uniforme é apenas uma ferramenta auxiliar que nos ajuda na análise da ação real. Uma vez que a matemática é menos mal acomodada a um estado estático, os escritores matemáticos tendem a se preocupar com este estado, assim particularmente provendo uma imagem particularmente errônea do mundo da ação. Finalmente, as equações matemáticas da economia de rotação uniforme descrevem apenas uma situação estática, fora do tempo.[2] Elas diferem drasticamente das equações matemáticas da física, que descrevem um *processo através do tempo*; é precisamente através desta descrição de relações constantes, quantitativas, no *movimento* de elementos que a matemática presta seu grande serviço às ciências naturais. Quão diferente é a economia, onde a ma-

[2] Os economistas matemáticos, ou "econometristas" tentaram sem sucesso por anos analisar o trajeto do equilíbrio bem como as próprias condições do equilíbrio. O econometrista F. Zeuthen recentemente admitiu que tais tentativas não podem ter sucesso. Tudo que a matemática pode descrever é o ponto final de equilíbrio. Consulte as observações de F. Zeuthen na 16th European meeting of the Econometric Society, em *Econometrica*, abril de 1955, pp. 199-200.

temática, na melhor das hipóteses, pode apenas descrever inadequadamente um resultado final sem tempo![3]

O uso do conceito matemático da "função" é particularmente inapropriado na ciência da ação humana. Por um lado, a própria ação *não* é uma função de algo, uma vez que "função" implica definido, único, regularidade mecânica e determinação. Por outro lado, a matemática das equações simultâneas, lidando na física com o movimento não motivado, enfatiza a determinação mútua. Na ação humana, entretanto, a conhecida força causal da ação unilinearmente determina os resultados. Esse equívoco grosseiro de escritores inclinados à matemática no estudo da ação humana foi exemplificado durante um ataque a Eugen Böhm-Bawerk, um dos maiores economistas de todos, pelo Professor George Stigler:

> *[…] ainda o postulado de continuidade das funções de utilidade e demanda (que é irrealista apenas em um grau*

[3] Para uma brilhante crítica do uso da matemática na economia, consulte Mises, *Human Action*, pp. 251, 347-54, 697-99, 706-11. Consulte também Mises, "Comments about the Mathematical Treatment of Economic Problems", Studium Generale VI, 2 (1953), (Springer Verlag: tradução por Helena Ratzka não publicada); Niksa, "Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory"; Ischboldin, "Critique of Econometrics"; Paul Painlevé, "The Place of Mathematical Reasoning in Economics" em Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1960), pp. 120-32; e Wieser, *Social Economics*, pp. 51 ff. Para uma discussão do método lógico da economia, consulte Mises, *Human Action* e o negligenciado trabalho, J.E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy* (segunda ed.; Londres: Macmillan & Co., 1888). Consulte também Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (Nova Iorque: Augustus M. Kelley, 1949), pp. 55-65. Se qualquer matemática foi usada nesse tratado, foi apenas ao longo das linhas mapeadas por Cairnes:

> Não tenho desejo de negar que possa ser possível empregar diagramas matemáticos ou fórmulas matemáticas para os propósitos de exibir doutrinas econômicas alcançadas por outros caminhos. […] O que me atrevo a negar é a doutrina que o Professor Jevons e outros têm avançado — que o conhecimento econômico pode ser expandido por tais meios; que a Matemática pode ser aplicada para o desenvolvimento de verdades econômicas, como foi aplicada ao desenvolvimento de verdades mecânicas e físicas e, a menos que possa ser demonstrado que os sentimentos mentais admitem ser expressos em formas quantitativas, ou por outro lado, que os fenômenos econômicos não dependem de sentimentos mentais, não consigo ver como essa conclusão pode ser evitada. (Cairnes, *Character and Logical Method of Political Economy*, pp. iv-v)

> *menor e essencial para o tratamento analítico) nunca é concedido. Uma fraqueza maior é a falha de Böhm-Bawerk em entender alguns dos elementos mais essenciais da teoria da economia moderna, os conceitos de determinação mútua e equilíbrio (desenvolvido pelo uso da teoria de equações simultâneas). A determinação mútua é rejeitada pelo antigo conceito de causa e efeito.*[4]

A "fraqueza" mostrada aqui não é a de Böhm-Bawerk, mas daqueles, assim como o Professor Stigler, que tentaram vã e falaciosamente edificar a economia no modelo da física matemática, especificamente, da mecânica clássica.[5]

Voltando ao conceito da economia de rotação uniforme, o erro dos economistas matemáticos é tratá-la como um estado de coisas real e até ideal, ao passo que é simplesmente um conceito mental que nos permite analisar o mercado e as atividades humanas no mercado. É indispensável porque é o objetivo, embora sempre mutável, da ação e da troca; por outro lado, os dados nunca podem permanecer inalterados

[4] George J. Stigler, *Production and Distribution Theories* (Nova Iorque: Macmillan & Co., 1946), p. 181. Para a crítica de Carl Menger ao conceito de determinação mútua e sua crítica da economia matemática em geral, consulte T.W. Hutchinson, *A Review of Economic Doctrines*, 1870-1929 (Oxford: The Clarendon Press, 1953), pp. 147-48, e o interessante artigo de Emil Kauder, "Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School", *Zeitschrift für Nationalökonomie* XVII, 4 (1958), 412 ff.

[5] Stigler acrescenta uma nota de rodapé para o parágrafo acima que foi concebido como o *golpe de misericórdia* a Böhm-Bawerk: "Böhm-Bawerk não foi instruído em matemática." Stigler, *Production and Distribution Theories*. A matemática, precisa-se perceber, é apenas a serva da lógica e da razão, e não sua mestra. A "Instrução" em matemática não é mais necessária para a compreensão de sua inutilidade e inaplicabilidade às ciências da ação humana do que, por exemplo, a "instrução" em técnicas agrícolas é essencial para saber que elas não são aplicáveis a bordo de um transatlântico. Na verdade, o treinamento em matemática, sem atenção adequada à epistemologia das ciências da ação humana, provavelmente produzirá resultados infelizes quando aplicado a essa última, como esse exemplo demonstra. A grandeza de Böhm-Bawerk como economista não precisa de defesa até essa data. Para uma homenagem sensível a Böhm-Bawerk, consulte Joseph A. Schumpeter, "Eugen von Böhm-Bawerk, 1851-1914" em *Ten Great Economists* (New York: Oxford University Press, 1951), pp. 143-90. Para uma depreciação puramente assertiva e não suportada da estatura de Böhm-Bawerk como um economista, consulte a análise de Howard S. Ellis do livro de Schumpeter no *Journal of Political Economy*, outubro de 1952, p. 434.

por tempo suficiente para serem concretizados. Não podemos conceber com coerência um estado de coisas sem mudança, ou incerteza e, portanto, sem ação. O estado de rotação uniforme, por exemplo, seria incompatível com a existência do dinheiro, o próprio intermédio central de toda estrutura de troca. Pois a mercadoria-dinheiro é demandada e mantida apenas porque ela é mais comercializável que outras mercadorias, i.e., porque aquele que a mantém tem mais certeza de ser capaz de trocá-la. Em um mundo onde preços e demandas permanecem perpetuamente os mesmos, tal demanda por dinheiro seria desnecessária. O dinheiro é demandado e mantido apenas porque dá maior segurança de encontrar um mercado e por causa das incertezas das demandas das pessoas no futuro próximo. Se todo mundo, por exemplo, soubesse seus gastos precisamente em todo seu futuro — e isso seria conhecido no sistema de rotação uniforme — não haveria sentido em seu mantimento de um saldo de caixa de dinheiro. Ele seria investido de forma que o dinheiro retornaria precisamente as quantias desejadas no dia de gastos. Mas se ninguém deseja manter o dinheiro, não haverá dinheiro e sistema de preços monetários. Todo o mercado monetário entraria em colapso. Assim, a economia de rotação uniforme é irrealista, pois não pode realmente ser estabelecida e não podemos nem mesmo conceber consistentemente seu estabelecimento. Mas a ideia da economia de rotação uniforme é indispensável na análise da economia real; através da hipótese de um mundo onde todas as mudanças se deram, podemos analisar as direções da mudança real.

3. A Estrutura de Produção: Um Mundo de Fatores Específicos

Crucial para o entendimento dos processos de produção é a questão da *especificidade* dos fatores, um problema que abordamos no capítulo 1. Um fator *específico* é aquele adequado para a produção de apenas um produto. Um fator *puramente inespecífico* seria aquele igualmente adequado para a produção de todos os produtos possíveis. É claro que nem todos os fatores poderiam ser puramente não específicos, pois nesse caso todos os fatores seriam puramente intercambiáveis, i.e., haveria necessidade de apenas um fator. Mas vimos que a ação humana implica em mais de um fator existente. Mesmo a existência de um fator puramente não específico é inconcebível se considerarmos corretamente a "adequação na produção" em termos de *va-*

lor, em vez de termos *tecnológicos*.[6] Na verdade, se analisarmos o conceito, encontramos que não existe sentido em dizer que um fator é "igualmente adequável" em termos puramente tecnológicos, uma vez que não existe forma de comparar as quantidades físicas de um produto com as de outro. Se *X* pode ajudar a produzir três unidades de *A* ou duas unidades de *B*, não há como comparar essas unidades. Apenas a *valoração* de consumidores estabelece uma hierarquia de bens valorados, sua interação definindo os preços dos bens de consumo. Fatores (relativamente) não específicos, então, são alocados para aqueles produtos que os consumidores valoraram mais altamente. É difícil conceber qualquer bem que seria puramente não específico e igualmente valorado em todos os processos de produção. Nossa maior distinção, então, é entre os fatores *específicos*, que podem ser usados em apenas uma linha de produção, e os fatores *não específicos* (de variados graus de convertibilidade), que podem ser usados em mais de um processo de produção.

Agora, consideremos por um tempo um mundo onde todo bem é produzido *apenas* por diversos fatores *específicos*. Nesse mundo, um mundo que é concebível, apesar de improvável, cada pessoa, cada pedaço de terra, cada bem de capital, seria necessariamente comprometido com a produção de um determinado produto. Não haveria usos alternativos de qualquer bem de uma linha de produção para outra. Em todo o mundo da produção, então, haveria pouco ou nenhum "problema econômico", i.e., nenhum problema de alocar recursos escassos para fins alternativos. Certamente, os *consumidores* ainda teriam de alocar seus escassos recursos monetários para serem os bens de consumo mais preferidos. Na esfera fora do mercado, todos — novamente como consumidor — teriam que alocar seu tempo e energia para o desfrutar de vários bens de consumo. Ainda haveria, na esfera de produção de bens intercambiáveis, *uma* alocação que todo homem faria: quanto tempo devotar ao trabalho e quanto ao lazer. Mas não haveria problema de *qual* área trabalhar, nenhum problema do que fazer com um pedaço de terra, nenhum problema de como alocar bens de capital. O emprego dos fatores dependeria da demanda dos consumidores pelo produto final.

6 A produção literária na economia tem sido incomensuravelmente confundida por escritores da teoria da produção que lidam com problemas em termos de tecnologia, em vez de valoração. Para um excelente artigo sobre este problema, cf. Lionel Robbins, "Remarks upon Certain Aspects of the theory of Costs", *Economic Journal*, março de 1934, pp. 1-18.

A estrutura de produção em tal mundo de fatores puramente específicos seria algo como na figura 39. Nesse diagrama, vemos dois típicos bens de consumo, *A* e *B*. Cada um, representado como um retângulo sólido na parte inferior do diagrama, é produzido por fatores cooperantes da próxima classificação superior, designada como *P*1, ou a primeira ordem de bens de produção. Os *bens de capital* de primeira ordem são, por sua vez, produzidos com a ajuda de fatores cooperantes, sendo esses de segunda ordem, e assim por diante. O processo logicamente continua ascendente até que os bens de capital sejam produzidos completamente pelos fatores de trabalho e terra, embora esse estágio não esteja representado no diagrama. As linhas conectam os pontos para designar o padrão causal dos fatores. No diagrama, todos os fatores são puramente *específicos,* uma vez que nenhum bem é usado em diferentes estágios do processo ou para diferentes bens. As setas centrais indicam a direção causal do *esforço* para baixo, desde os bens dos produtores com classificação mais elevada até as classificações intermediárias, finalmente concluindo em bens de consumo. Em cada estágio, o trabalho usa fatores dados pela natureza para produzir bens de capital e os bens de capital são novamente combinados com o trabalho e fatores dados pela natureza, transformados em ordens cada vez menores de bens de capital, até que os bens de consumo sejam alcançados.

Agora que traçamos a direção do esforço produtivo, devemos traçar a direção da receita monetária. Esse é o inverso, dos consumidores de volta para os produtores. Os consumidores compram o estoque de um bem de consumo a um preço determinado no mercado, rendendo aos produtores uma determinada renda. Dois dos problemas cruciais da teoria da produção são o método pelo qual a receita monetária é alocada e o problema corolário da fixação de preços dos fatores de produção. Em primeiro lugar, consideremos apenas o "menor" estágio de produção, o estágio que produz o produto *final*. Nesse estágio, vários fatores, todos agora considerados como específicos, cooperam na produção de bens de consumo. Existem três tipos de tais fatores: trabalho, natureza original e bens de capital produzidos.[7] Vamos supor

[7] Devemos nos apressar em acrescentar que isso *não* significa a adoção da antiga falácia clássica que tratava cada um desses grupos de fatores como homogêneos. Claramente, eles são heterogêneos e para propósitos de precificação e na ação humana são tratados como tal. Apenas o mesmo bem, homogêneo para a valoração humana, é tratado como um "fator" comum, e todos os fatores são tratados da mesma forma — devido as contribuições deles para a receita — pelos produtores. As categorias "terra, trabalho, e bens de capital" são essenciais, no

que em um determinado dia, consumidores compraram uma determinada quantidade de um bem *X* por, digamos, 100 onças de ouro. Dada a quantidade do bem vendido, o *preço* da quantidade total é igual a renda (bruta) obtida da venda do bem. Como essas 100 onças serão alocadas aos fatores de produção?

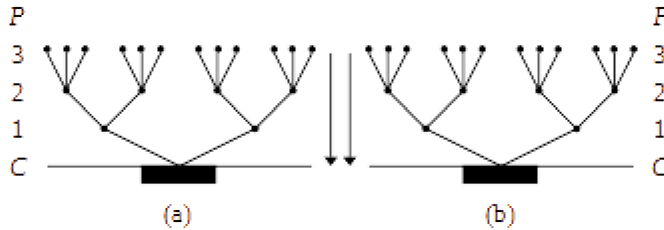


Figura 39. Estrutura de Produção em um Mundo de Fatores Puramente Específicos

Em primeiro lugar, precisamos fazer uma suposição sobre a *propriedade* do bem de consumo pouco antes de ser vendido. É evidente que este proprietário, ou esses proprietários serão os recipientes *imediatos* da renda de 100 onças de ouro. Vamos dizer que, no estágio final, houve sete fatores participando na produção: dois tipos de trabalho, dois tipos de terra e três tipos de bens de capital. Existem duas alternativas a respeito da propriedade final do produto (*antes* de ser vendido para o consumidor): (a) todos os proprietários desses fatores *juntamente* são proprietários do produto final; ou (b) o proprietário de cada um dos fatores vende os serviços de seu fator para alguém, e o último (que pode ele mesmo contribuir com um fator) vende o bem para o consumidor em uma data futura. Apesar do último ser a condição praticamente universal, será conveniente começar pela análise da primeira alternativa.

Aqueles que são proprietários do produto final, seja qual for a alternativa adotada, são "capitalistas", uma vez que eles são proprietários de bens de capital. É melhor, entretanto, limitar o termo "capitalistas" para aqueles que pouparam capital monetário para comprar fatores. Isso, por definição, não ocorre na primeira alternativa, onde os proprietários dos fatores são coproprietários dos produtos. O termo "proprietário do produto" é suficiente para designar o proprietário dos

entanto, para uma análise mais profunda dos problemas de produção, em particular a análise de variados rendimentos de renda e da relação do tempo de produção.

bens de capital, qualquer que seja a alternativa adotada. Proprietários de produtos são também "empreendedores", uma vez que eles assumem o principal fardo empresarial de se ajustar a condições futuras incertas. Chamá-los de "empreendedores" apenas, todavia, é correr o risco de esquecer que eles são também capitalistas ou proprietários do produto e que eles continuariam a desempenhar essa função em uma economia de rotação uniforme.

4. Propriedade Conjunta do Produto pelos Proprietários dos Fatores

Vamos primeiro considerar o caso da propriedade conjunta pelos proprietários de todos os fatores finais de cooperação.[8] É evidente que as 100 onças de ouro acumulam para os proprietários conjuntamente. Vamos, agora, ser puramente arbitrários e declarar que o total de 80 onças acumula para os proprietários de bens de capital e um total de 20 onças para os proprietários do trabalho e dos fatores dados pela natureza. É evidente que, qualquer que seja a alocação, ela será, no mercado desamparado, de acordo com o acordo contratual voluntário de cada um dos proprietários dos fatores em causa. Agora, é evidente que existe uma diferença importante entre o que acontece com a receita monetária do *trabalhador* e do *proprietário de terra*, por um lado, e do proprietário dos *bens de capital*, do outro. Pois os bens de capital precisam, por sua vez, ser produzidos pelo trabalho, pela natureza e por outros bens de capital. Portanto, enquanto o contribuinte de energia de "trabalho" pessoal (e isso, é claro, inclui a energia de direção, bem como os chamados "trabalhadores" na linguagem popular) ganhou um rendimento puro, o proprietário de bens de capital gastou anteriormente algum dinheiro para a produção ou compra de *seus* próprios fatores.

Agora, é evidente que, uma vez que apenas fatores de produção podem obter renda do consumidor, *o preço do bem de consumo — i.e., a renda do bem de consumo, é igual à soma dos preços atribuídos aos fatores de produção, i.e., a renda atribuída aos fatores*. No caso da propriedade conjunta, isso é um truísmo, uma vez que *apenas um fa-*

[8] Precisa ser entendido que "fatores de produção" incluem todo serviço que avança o produto em direção ao estágio de consumo. Assim, tais serviços como "custo de marketing", publicidade, etc., são serviços tão legitimamente produtivos quanto quaisquer outros fatores. A falácia na distinção espúria entre "custo de produção" e "custo de venda" foi definitivamente demonstrada por Mises, *Human Action*, p. 319.

tor pode receber receita da venda de um bem. É o mesmo que dizer que 100 onças equivalem a 100 onças.

Mas e sobre as 80 onças que arbitrariamente alocamos aos proprietários de bens de capital? Para quem eles finalmente acumulam? Uma vez que estamos supondo nesse exemplo de propriedade conjunta que todos os produtos são de propriedade dos proprietários de seus fatores, também segue que os bens de capital, que *também* são produtos, são *eles próprios* propriedades conjuntas dos fatores na segunda ordem de produção. Digamos que cada um dos três bens de capital de primeira ordem foi produzido por cinco fatores cooperantes: dois tipos de trabalho, um tipo de terra, dois tipos de bens de capital. Todos esses proprietários de fatores conjuntamente são proprietários das 80 onças. Digamos que cada um dos bens de capital de primeira ordem obteve o seguinte:

Bem de Capital *A*: 30 onças
Bem de Capital *B*: 30 onças
Bem de Capital *C*: 20 onças

A renda de cada bem de capital será, então, propriedade de cinco proprietários de fatores na segunda ordem de produção.

É evidente que, conceitualmente, *ninguém, em última análise, recebe um rendimento como proprietário de um bem de capital*. Uma vez que todo bem de capital analiticamente se resolve em fatores originais dados pela natureza e de trabalho, é evidente que nenhum dinheiro poderia acumular ao proprietário de um bem de capital. Todas as 100 onças precisam eventualmente ser alocadas exclusivamente para o trabalho e aos proprietários de fatores dados pela natureza. Assim, as 30 onças acumulando aos proprietários do bem de capital *A* serão alocadas aos cinco proprietários de fatores, enquanto as, digamos, quatro onças acumulando para um dos bens de capital de terceira ordem ajudando a produzir o bem *A*, por sua vez, serão alocadas em fatores de terra, trabalho e bens de capital de quarta ordem, etc. Eventualmente, todo o dinheiro é alocado para trabalho e fatores naturais apenas. O diagrama na Figura 40 ilustra esse processo.

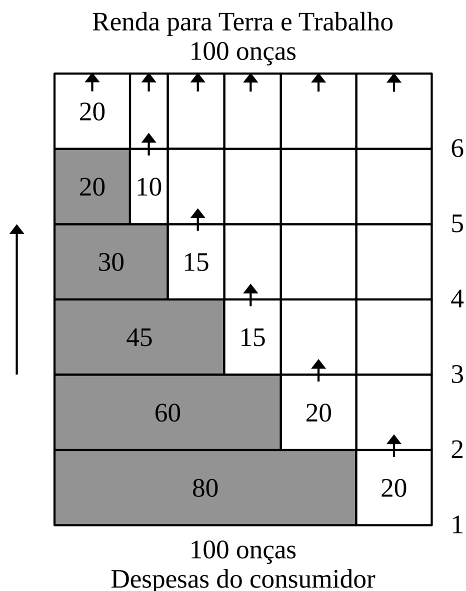


Figura 40. Renda Acumulando aos Fatores de Produção

Na parte inferior do diagrama, vemos que 100 onças de ouro são transferidas dos consumidores para os produtores. Algum desse dinheiro vai para proprietários de bens de capital, algum para proprietários de terra e algum para proprietários de trabalho. (A proporção indo para um grupo e para outro é suposta arbitrariamente nesse exemplo e é sem importância para esta análise). A quantia acumulada ao proprietário de bens de capital é incluída na porção *sombreada* do diagrama e a quantidade acumulando tanto ao trabalho quanto aos proprietários-naturais é incluída na porção clara do diagrama. No mais baixo, o primeiro bloco, as 20 onças recebidas pelos proprietários de terra e de fatores de trabalho são marcadas com uma seta para cima, seguida por uma seta para cima similar na parte superior do diagrama, a linha superior designando o dinheiro recebido pelos proprietários de vários fatores. A largura da linha superior (100 onças) precisa ser igual à largura da linha inferior (100 onças), uma vez que o dinheiro recebido pelos proprietários de fatores precisa ser igual ao dinheiro gasto pelos consumidores.

Seguindo para a linha 2, seguimos as fortunas de 80 onças que foram acumuladas aos proprietários de bens de capital de primeira ordem. Assumimos que 60 onças acumulam para os proprietários de bens de capital de segunda ordem e 20 onças para o trabalho e fatores

naturais de segunda ordem. Novamente, a área clara de 20 onças é marcada com uma seta para cima designando a receita última de dinheiro dos proprietários dos fatores e é igualmente marcada na linha superior do diagrama. O mesmo processo é repetido conforme avançamos cada vez mais para cima na ordem dos bens de capital. Em cada ponto, certamente, a quantidade obtida pelos proprietários de bens de capital se torna menor, porque mais e mais acumulou aos proprietários de trabalho e de natureza. Finalmente, no estágio concebivelmente mais alto, todas as restantes 20 onças obtidas pelos proprietários de bens de capital acumulam apenas aos fatores de trabalho e de terra, uma vez que eventualmente precisamos chegar no estágio onde nenhum bem de capital tenha sido produzido e apenas trabalho e natureza permanecem. O resultado é que as 100 onças são todas eventualmente alocadas para os espaços claros, para os fatores de trabalho e de terra. A grande seta para cima à esquerda significa o curso geral para cima da renda monetária.

Ao truísmo que a renda da venda dos bens de consumo é igual às despesas dos consumidores com o produto, podemos adicionar um truísmo correspondente para cada estágio de produção, ou seja, que *a renda da venda de um bem de capital é igual à renda acumulada aos fatores de produção de um bem*.

No mundo que estivemos examinando, onde todos os produtos, em qualquer estágio, são propriedade conjunta dos proprietários de seus fatores, é evidente que o *primeiro* trabalho é feito no mais alto estágio. Os proprietários de terra e de trabalho *investem* a terra e o trabalho para produzir o bem de capital de maior ordem (nesse caso, o quinto); então, esses proprietários entregam o bem aos proprietários do trabalho e da terra no estágio mais baixo seguinte; esses produzem o bem de capital de quarta ordem, que por sua vez, coopera com fatores de trabalho e de terra nesse estágio para produzir o bem de ordem menor, etc. Finalmente, o mais baixo estágio é alcançado e os fatores finais cooperam para produzir o bem de consumo. O bem de consumo é então vendido aos consumidores.[9]

No caso de propriedade conjunta, então, não surge qualquer classe separada de proprietários de bens de capital. Todos os bens de capital produzidos são propriedade conjunta dos proprietários dos fatores de terras producentes e de trabalho; os bens de capital de ordem inferi-

[9] Sobre a estrutura de produção, *consulte* Wieser, *Social Economics*, pp. 44 ff.

or seguinte são propriedade dos proprietários dos fatores de terra e de trabalho no próximo estágio mais baixo, juntamente com os proprietários anteriormente cooperantes, etc. Em suma, toda a estrutura de bens de capital envolvida em qualquer linha de produção é propriedade conjunta dos proprietários de terra e de trabalho. E a renda obtida com a venda final do produto aos consumidores se acumula apenas para os proprietários de terra e de trabalho; não existe um grupo separado de proprietários de bens de capital para os quais a renda acumula.[10]

É evidente que o processo de produção leva *tempo*, e quanto mais complexo o processo de produção, mais tempo levará. Durante esse tempo, todos os fatores tiveram que funcionar sem receber qualquer remuneração; eles tiveram que funcionar apenas por *expectativa* de renda *futura*. A renda deles é recebida apenas em uma data muito posterior.

A renda que seria auferida pelos fatores, em um mundo de fatores puramente específicos, depende inteiramente da demanda do consumidor pelo produto final específico. Se os consumidores gastam 100 onças com o bem, então, os fatores juntamente irão render 100 onças. Se gastarem 500 onças, os fatores renderão essa quantia. Se eles não gastam no produto e os produtores cometeram o enorme erro empresarial de trabalhar em um produto que os consumidores não compram, os fatores renderam precisamente zero. A renda monetária conjunta obtida pelos proprietários dos fatores flutua *pari passu* com a demanda do consumidor pelo produto.

Nesse ponto, uma questão naturalmente surge: o que acontece com proprietários de fatores que adquirem um rendimento nulo? Deveriam eles "passar fome"? Fundamentalmente, não podemos responder a essa questão para indivíduos concretos, uma vez que a economia demonstra verdades sobre rendimentos "funcionais" na produção, e não sobre os ganhos completos de uma dada pessoa. Uma pessoa particular, em outras palavras, pode experienciar um rendimento nulo nesse bem, ao mesmo tempo, ganhando um rendimento substancial sobre a propriedade de outro pedaço de terra. Em casos em que não exista tal propriedade em outra área, o indivíduo pode buscar uma produção isolada que não dê um rendimento monetário, ou, se ele tiver

---

[10] Na prática, uma ou mais pessoas podem ser proprietárias de qualquer um dos fatores. Assim, os fatores originais também podem ser propriedade conjunta de várias pessoas. Isso não afetaria nossa análise. A única mudança seria que os coproprietários de um fator teriam que alocar a renda dos fatores de acordo com contratos voluntários. Mas o tipo de alocação permaneceria o mesmo.

um saldo monetário acumulado em caixa, ele pode adquirir bens reduzindo o saldo. Além disso, se ele tiver esse balanço, ele pode investir em terras ou bens de capital ou em uma organização de produção que os possui, em alguma outra linha de produção. Seu trabalho, em nossas suposições, pode ser um fator específico, mas seu *dinheiro* pode ser usado em todas as linhas de produção.

Suponha que assumimos o pior caso possível — um homem sem saldo de caixa, sem ativos de capital, e cujo trabalho é um fator *específico* cujo produto tem pouca ou nenhuma demanda do consumidor.[11] Não é ele verdadeiramente um exemplo de indivíduo deixado de lado pela existência do mercado e pela especialização que prevalece nele? Ao se sujeitar ao consumidor, não colocou em risco sua felicidade e sua existência? Mesmo admitindo que as pessoas escolhem um mercado, a escolha não poderia ser trágica para muitas pessoas?

A resposta é que não há fundamentação qualquer para tais restrições no processo mercadológico. Pois mesmo nesse caso impossível, o indivíduo não está pior do que ele estaria se estivesse em um isolamento ou em uma situação de escambo. Ele pode sempre retornar ao isolamento se ele considerar que não consegue atingir seus fins pelo processo mercadológico. O próprio fato de considerarmos tal possibilidade absurda é uma evidência das enormes vantagens que o mercado confere a todos. Na verdade, empiricamente, podemos certamente afirmar que, sem o mercado moderno desenvolvido, e jogado de volta ao isolamento, a esmagadora maioria dos indivíduos não poderia obter bens trocáveis o suficiente para sequer existir. Ainda, essa escolha sempre permanece aberta para qualquer um que, por qualquer razão, voluntariamente preferir o isolamento aos vastos benefícios obtidos do sistema mercadológico. Certamente, portanto, queixas contra o sistema mercadológico por pessoas insatisfeitas são extravagantes e errôneas. Qualquer pessoa ou grupo, no mercado desimpedido, é livre para abandonar o mercado social a qualquer momento e migrar para qualquer forma desejada de arranjo cooperativo. As pessoas podem migrar para um isolamento individual, estabelecer alguma forma de isolamento em grupo ou começar do zero a recriar seus próprios mercados. Em qualquer caso, no livre mercado, a escolha é inteiramente delas, e elas

[11] Na verdade, esse caso não pode ocorrer, uma vez que o trabalho, como veremos abaixo, é sempre um fator não específico.

decidem de acordo com as preferências delas sem serem impedidas pelo uso ou ameaça de violência.[12]

Nosso exemplo do "pior caso possível" nos permite analisar uma das mais populares objeções da sociedade livre: que "ela deixa pessoas livres para passar fome". Primeiro, do fato que essa objeção é tão difundida, podemos facilmente concluir que haverá pessoas caridosas suficientes na sociedade para fazerem doações para esses desafortunados. Existe, entretanto, uma refutação mais fundamental. É que o argumento "liberdade para morrer de fome" se baseia em uma confusão básica de "liberdade" com "abundância de bens trocáveis". Os dois precisam ser mantidos conceitualmente distintos. Liberdade é significantemente definível apenas como ausência de restrições interpessoais. Robinson Crusoé na ilha deserta é absolutamente livre, uma vez que não há outra pessoa para impedi-lo. Mas ele não está necessariamente vivendo uma vida abundante; na verdade, é provável que ele esteja constantemente à beira da morte pela fome. Se o homem vive ou não no nível de pobreza ou abundância depende do sucesso que ele e seus ancestrais tiveram em lutar com a natureza e em transformar recursos naturalmente dados em bens de capital e bens de consumo. Os dois problemas, portanto, são logicamente separáveis. Crusoé é absolutamente livre, e ainda passa fome, enquanto é certamente possível, embora não provável, que uma dada pessoa em um dado instante seja uma escrava enquanto é mantida em riquezas pelo seu mestre. No entanto, existe uma importante conexão entre os dois, pois vimos que um livre mercado tende a levar à abundância para todos os seus participantes, e veremos a seguir que a intervenção violenta no mercado e uma sociedade hegemônica tendem a levar à pobreza geral. Que a pessoa é "livre para morrer de fome" *não* é, portanto, uma condenação ao livre mercado, mas um simples fato da natureza: toda criança vem ao mundo sem capital ou recursos de sua propriedade. Ao contrário, conforme veremos mais adiante, é o livre mercado em uma sociedade livre que fornece o único instrumento para reduzir ou eliminar a pobreza e fornecer abundância.

5. Custo

[12] É, portanto, nossa contenção que o termo "soberania dos consumidores" é altamente inapto e que "soberania individual" seria um termo mais apropriado para descrever o sistema de livre mercado. Para uma análise do conceito de "soberania dos consumidores", consulte o capítulo 10 abaixo.

Neste ponto, vamos reintroduzir o conceito de "custo" na análise. Vimos acima que o custo, ou custo "marginal", de qualquer decisão é a próxima utilidade mais alta que precisa ser renunciada por causa da decisão. Quando um meio *M* precisa ser distribuído entre fins E_1, E_2 e E_3, com o E_1 classificado como mais alto na escala de valor do indivíduo, o indivíduo tenta alocar os meios de modo a atingir os fins mais valorados dele e renuncia aqueles classificados abaixo, embora ele vá alcançar tantos de seus fins quanto ele puder com os meios disponíveis. Se ele aloca os meios dele para E_1 e E_2, e precisa renunciar E_3, E_3 é o custo marginal da decisão dele. Se ele erra em sua decisão, e atinge E_3 em vez de E_2, então *ex post* — em retrospecto — ele parece ter sofrido uma perda em comparação com o curso que poderia ter tomado.

Quais são os custos envolvidos na decisão feita pelos proprietários dos fatores? Em primeiro lugar, precisa ser enfatizado que esses custos são subjetivos e não podem ser precisamente determinados pelos observadores externos ou aferidos *ex post* observando contadores.[13] Em segundo lugar, é evidente que, *uma vez que* tais fatores como terra e os bens de capital produzidos tem apenas um uso, ou seja, a produção desse produto (para ser específico), eles não envolvem custo para o proprietário deles ao serem usados na produção. Nos próprios termos de nosso problema, a única alternativa para o proprietário deles seria deixar a terra sem uso, sem ganhar rendimento. O uso do trabalho, entretanto, tem um custo, de acordo com o valor do lazer renunciado pelos trabalhadores. Esse valor, é claro, é imensurável em termos monetários, e necessariamente difere para cada indivíduo, uma vez que não pode existir comparação entre as escalas de valor de duas ou mais pessoas.

Uma vez que o produto final tenha sido produzido, a análise do capítulo anterior segue, e fica claro que, na maioria dos casos, a venda do bem ao preço de mercado, qualquer que seja o preço, é *sem custo*, exceto para raros casos de consumo direto pelo produtor ou em casos de antecipação de um aumento de preço no futuro próximo. Essa venda é *sem custo* do correto ponto de vista — o ponto de vista do agente homem no momento relevante da ação. O fato que ele não teria se envolvido no trabalho se ele soubesse antecipadamente do preço atual

[13] Confira a excelente discussão de custo por G.F. Thirlby, "The Subjective Theory of Value and Accounting 'Cost'", *Economica*, fevereiro de 1946, pp. 33 f.; e especialmente Thirlby, "Economists' Cost Rules and Equilibrium Theory", *Economica*, maio de 1960, pp. 148-53.

pode indicar um caso deplorável de péssimo julgamento, mas não afeta a situação presente. No presente, com todo o trabalho já exercido e o produto concluído, o custo — subjetivo — original já foi incorrido e desapareceu com a tomada de decisão original. Atualmente, não há alternativa para a venda do bem ao preço de mercado e, portanto, a venda é sem custo.[14]

É evidente, portanto, que uma vez que o produto tenha sido feito, o "custo" *não* tem *influência* no preço do produto. Os custos passados, sendo efêmeros, são irrelevantes para a determinação atual dos preços. A agitação que frequentemente ocorre sobre as vendas "abaixo do custo" agora é colocada em sua perspectiva adequada. É óbvio que, no sentido relevante de "custo", nenhuma venda desse tipo pode ocorrer. A venda de um bem já produzido provavelmente será sem custo e, se não for, e o preço estiver abaixo de seus custos, o vendedor manterá o bem em vez de fazer a venda.

Que o custo tem uma influência na produção, ninguém nega. No entanto, a influência não é diretamente no preço, mas na quantia que será produzida ou, mais especificamente, no grau em que os fatores serão usados. Vimos em nosso exemplo que a terra e os bens de capital serão usados em toda extensão praticável, uma vez que não há rendimento ou benefício em permitir que permaneçam ociosos.[15] Mas o homem trabalhando suporta o custo do lazer renunciado. O que ele espera que seja o rendimento monetário de seu trabalho é o fator decisivo em sua decisão sobre quanto ou se deve ou não empregar sua mão de obra no produto. O rendimento monetário é classificado em sua escala de valor subjetiva, juntamente com o custo do lazer renunciado, e sua decisão é feita sobre a quantia de trabalho que ele irá colocar na produção. A altura dos custos em escalas de valor individuais, então, é

---

14 Como diz Thirlby, "O custo é efêmero. O custo envolvido em uma decisão particular perde seu significado com a tomada de uma decisão porque a decisão desloca o curso de ação alternativo." Thirlby, "Subjective Theory of Value", p. 34. E Jevons:

> *O trabalho, uma vez gasto, não influencia no valor futuro de qualquer item*: Ele se foi e se perdeu para sempre. No comércio, o passado está para sempre no passado e estamos sempre começando livres a cada momento, julgando os valores das coisas visando a utilidade futura. A indústria é essencialmente prospectiva, não retrospectiva. (Jevons, *Theory of Political Economy*, p. 164)

15 Sem dúvidas, haverá exceções, como os casos em que o proprietário obtém o prazer da terra ou do bem de capital da ociosidade deles — como o prazer estético de usá-lo como uma floresta não cultivada. Essas alternativas são então também custos, quando é tomada uma decisão sobre o uso da terra.

um dos determinantes da quantidade, o *estoque*, que será produzido. Esse estoque, é claro, *posteriormente* desempenha um papel na determinação do preço de mercado, uma vez que o estoque é valorado pelos consumidores de acordo com a lei da utilidade marginal decrescente. Isso, no entanto, está longe de afirmar que o custo determina ou está coordenado com a utilidade na determinação do preço. Podemos resumir brevemente a lei do preço (que pode ser afirmado neste ponto apenas em relação a fatores específicos e propriedade conjunta, mas que será mais tarde visto como verdadeiro para qualquer arranjo de produção): os indivíduos, em suas escalas de valor, valoram um dado estoque de bem de acordo com suas utilidades, configurando os preços dos bens de consumo; o estoque é produzido de acordo com decisões prévias dos produtores, que ponderaram em suas escalas de valor a receita monetária esperada dos consumidores em comparação aos custos subjetivos (eles mesmos simples utilidades renunciadas) de se envolver na produção. No primeiro caso, as avaliações de utilidade são geralmente (embora nem sempre) aquelas feitas pelos *consumidores*; neste último caso, são feitas pelos *produtores*. Mas é claro que os determinantes do preço são *apenas as utilidades subjetivas dos indivíduos* na valoração de dadas condições e alternativas. Não há custos “objetivos” ou “reais” que determinem ou sejam coordenados na determinação do preço.[16]

[16] É lamentável que essas verdades, substancialmente estabelecidas pela “Escola Austríaca de Economia” (que incluía alguns ingleses e americanos) quase três quartos de século atrás, tivessem sido quase totalmente obscurecidas pela moderna doutrina eclética de que os “custos reais” e a utilidade são de alguma forma coordenados na determinação de preços, com “custo” sendo “realmente” mais importante “no longo prazo”. Quantas vezes a rústica analogia de Alfred Marshall que a utilidade e o custo são “duas lâminas de uma tesoura” fora invocada como um substituto para a análise! Emil Kauder forneceu uma interpretação interessante da razão para a falha do pensamento britânico em adotar a abordagem nascente do valor subjetivo nos séculos anteriores. Ele atribui a ênfase no trabalho e no custo real, em contraste com a utilidade e felicidade subjetiva, ao background Calvinista dos classicistas britânicos, tipificado por Smith e Locke. De particular interesse aqui é sua citação do background fortemente evangélico de Marshall. Implícito em seu tratamento está a visão de que a segunda razão principal para o fracasso dos classicistas em seguir as pistas subjetivas foi a busca por uma medição invariável de valor. Essa busca incorporou o desejo “cientificista” de imitar os métodos das ciências naturais. Emil Kauder, “The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory”, *Quarterly Journal of Economics*, Novembro, 1953, pp. 564-75.

Se investigarmos os custos dos trabalhadores na produção mais de perto, vemos que o que está envolvido não é simplesmente a questão do lazer renunciado. Há outro elemento, embora nesse caso entrelaçado: *os bens presentes* estão sendo renunciados em troca de uma expectativa de rendimento *no futuro*. Assim, somado ao elemento lazer-trabalho, os trabalhadores, nesse caso, precisam aguardar algum tempo antes de ganhar o rendimento, enquanto precisam abrir mão do lazer no presente ou em vários períodos antes do rendimento obtido. O tempo, portanto, é um elemento crítico na produção e sua análise precisa pervadir qualquer teoria de produção.

Quando os proprietários dos fatores embarcam em um processo de produção cujo rendimento será necessariamente realizado no futuro, eles estão abrindo mão do lazer e de outros bens de consumo que poderiam ter desfrutado sem trabalhar ou poderiam ter ganho antes com processos mais curtos de produção. Para *investir* seu trabalho e terra em um processo de produção, então, eles precisam restringir seu consumo *presente* para menos do que o máximo possível. Isso envolve renunciar ao consumo imediato ou ao consumo possibilitado por processos de produção mais curtos. O consumo *presente* é desistido em antecipação ao consumo *futuro*. Como vimos que a lei universal da preferência temporal afirma que qualquer satisfação dada será preferida mais cedo ou mais tarde, uma satisfação equivalente será preferida o mais cedo possível. O consumo presente de um bem será abandonado apenas em antecipação a um maior consumo futuro, sendo o grau da remuneração dependente das preferências temporais. A essa restrição do consumo atual damos o nome *poupar*. (Consulte a discussão no capítulo 1).

Em um mundo onde os produtos são propriedades conjuntas dos proprietários dos fatores, o proprietário original de terra e trabalho precisa fazer suas próprias poupanças; não há expressão monetária para representar a poupança total, mesmo em uma economia monetária. Os proprietários da terra e do trabalho renunciam a uma certa quantidade do consumo atual ou anterior e poupam em várias quantias a fim de investir seu tempo e trabalho para produzir o produto final. A renda deles é finalmente ganha, digamos depois de um ano, quando o bem é vendido aos consumidores e as 100 onças são recebidas pelos proprietários conjuntos. É impossível, no entanto, dizer o que foi essa poupança ou investimento em termos monetários.

6. Propriedade do Produto pelos Capitalistas: Estágios Amalgamados

Até esse ponto discutimos o caso em que os proprietários de terra e de trabalho, i.e., de fatores originais, restringem seu consumo possível e investem seus fatores em um processo de produção, que, após um certo tempo, produz um bem de consumo para ser vendido aos consumidores por dinheiro. Agora, consideremos uma situação em que os proprietários dos fatores *não* são proprietários do produto final. Como isso pôde acontecer? Vamos primeiro esquecer as várias etapas do processo de produção e supor, por enquanto, que todas as etapas podem ser agrupadas como uma só. Um indivíduo ou um grupo de indivíduos agindo em conjunto pode então, *no presente*, se oferecer para pagar aos proprietários de terra e de trabalho, comprando assim os serviços de seus fatores. Os fatores então atuam e produzem o produto, que, segundo os termos de seu acordo, pertence à nova classe de proprietários do produto. Esses proprietários de produtos adquiriram os serviços dos fatores da terra e do trabalho, já que esses últimos contribuíram para a produção; eles então vendem o produto final aos consumidores.

Qual foi a contribuição desses proprietários de produto, ou "capitalistas", para o processo de produção? É essa: a poupança e a restrição do consumo, em vez de serem feitas pelos proprietários da terra e do trabalho, foram feitas pelos *capitalistas*. Os capitalistas pouparam originalmente, digamos, 95 onças de ouro que poderiam ter gastado em bens de consumo. Eles se abstiveram de fazê-lo e, em vez disso, *adiantaram* o dinheiro aos proprietários originais dos fatores. Eles *pagaram* aos proprietários originais dos fatores por seus serviços enquanto trabalhavam, adiantando-lhes dinheiro antes que o produto fosse de fato produzido e vendido aos consumidores. Os capitalistas, portanto, fizeram uma contribuição essencial para a produção. Eles livraram os proprietários dos fatores originais da necessidade de sacrificar os bens presentes e esperar pelos bens futuros. *Em vez disso*, os capitalistas forneceram bens presentes *de suas próprias poupanças* (i.e., dinheiro para comprar bens presentes) aos proprietários dos fatores originais. Em troca dessa oferta de bens presentes, os produtores contribuem com seus serviços produtivos para os capitalistas, que se tornam os proprietários do produto. Mais precisamente, os capitalistas tornam-se proprietários da estrutura de capital, da completa estrutura de

bens de capital conforme são produzidos. Mantendo nossa suposição de que um capitalista ou grupo de capitalistas é proprietário de todos os estágios da produção de qualquer bem, os capitalistas continuam a adiantar bens presentes aos proprietários de fatores conforme o "ano" passa. Conforme o período de tempo continua, os bens de capital de ordem mais alta são produzidos primeiro, depois são transformados em bens de capital de ordem inferior, etc., e finalmente no produto final. Em qualquer dado tempo, toda essa estrutura é apropriada pelos capitalistas. Quando um capitalista é proprietário de toda a estrutura, esses bens de capital, precisa ser enfatizado, *não lhe servem de nada*. Assim, suponha que um capitalista já tenha adiantado 80 onças em um período de muitos meses aos proprietários de trabalho e terra em uma linha de produção. Ele tem em sua propriedade, como resultado, uma massa e bens de capital de quinta, quarta e terceira ordem. Nenhum desses bens de capital tem qualquer utilidade para ele, de qualquer forma, até que os bens possam ser posteriormente trabalhados e o produto final obtido e vendido ao consumidor.

A literatura popular atribui enorme "poder" ao capitalista e considera seu ter propriedade de uma massa de bens de capital como de enorme significado, dando-lhe uma grande vantagem sobre outras pessoas na economia. Vemos, entretanto, que isso está longe de ser o caso; na verdade, o oposto pode muito bem ser verdadeiro. Pois o capitalista já poupou do consumo possível e contratou os serviços dos fatores para produzir seus bens de capital. Os proprietários desses fatores já têm o dinheiro pelo qual de outra forma eles teriam que poupar e esperar (e suportar a incerteza), enquanto o capitalista tem apenas uma massa de bens de capital, uma massa que se mostrará inútil para ele a menos que possa ser mais trabalhado e o produto vendido aos consumidores.

Quando o capitalista compra serviços de fatores, qual é a exata troca que acontece? O capitalista fornece dinheiro (um bem presente) em troca de receber serviços de fatores (terra e trabalho), que servem para fornecê-lo com bens de capital. Em outras palavras, eles fornecem a ele *bens futuros*. Os bens de capital pelos quais ele paga são estações intermediárias na rota para o produto final — o bem de consumo. No tempo em que a terra e o trabalho são contratados para produzir bens de capital, portanto, esses bens de capital e, portanto, os serviços da terra e do trabalho, são bens *futuros*; eles representam o incorporamento do rendimento esperado de um bem no futuro — um bem que pode então ser consumido. O capitalista que compra os serviços

de terra e de trabalho no ano um para trabalhar em um produto que eventualmente se tornará um bem de consumo pronto para venda no ano dois está adiantando dinheiro (um bem presente) em troca de um bem futuro — para a presente antecipação de um rendimento de dinheiro no futuro com a venda do produto final. Um bem presente está sendo trocado por um bem futuro esperado.

Nas condições do nosso exemplo, estamos supondo que o capitalista *não* é proprietário de algum dos fatores originais, ao contrário do primeiro caso, em que os produtos eram propriedade conjunta dos proprietários desses fatores. No nosso caso, os capitalistas originalmente eram proprietários de dinheiro, com o qual eles compraram os serviços de terra e de trabalho para produzir bens de capital, que são finalmente transformados pela terra e pelo trabalho em bens de consumo. Nesse exemplo, nós assumimos que os capitalistas não são proprietários, em qualquer tempo, de algum dos fatores cooperantes de trabalho ou de terra. Na vida real, é claro, podem haver e existem capitalistas que tanto trabalham em alguma capacidade gerencial no processo de produção quanto são proprietários da terra em que operam. Analiticamente, no entanto, é necessário isolar essas várias funções. Podemos chamar os capitalistas que são proprietários apenas dos bens de capital e do produto final antes da venda de “capitalistas puros”.

Vamos agora adicionar outra restrição temporária para nossa análise — nomeadamente, que todos os bens de produção e serviços são apenas contratados, nunca comprados imediatamente. Essa é uma suposição conveniente que será mantida por muito tempo após a suposição de fatores específicos ser abandonada. Supomos aqui que os capitalistas puros nunca compram como um todo um fator que por si só pudesse render várias unidades de serviço. Eles só podem *contratar* os serviços de fatores por unidade de tempo. Essa situação é diretamente análoga às condições descritas acima no capítulo 4, seção 7, nas quais os consumidores compram ou “alugam” as unidades de serviços dos bens, em vez dos bens como um todo. Em uma economia livre, é claro, essa contratação ou aluguel precisa sempre ocorrer no caso de serviços de trabalho. O trabalhador, sendo um homem livre, *não pode ser comprado*; ou seja, ele não pode receber um valor em dinheiro pelos seus totais serviços futuros antecipados, após os quais ele está sob o comando permanente de seu comprador. Essa seria uma condição de escravidão, e mesmo a “escravidão voluntária”, como vimos, não pode ser imposta no livre mercado por causa da inalienabilidade da vontade

pessoal. Um trabalhador não pode ser comprado, mas seus *serviços* podem ser comprados por um determinado período de tempo; i.e., ele pode ser alugado ou contratado.

7. Bens Presentes e Futuros: A Taxa Pura de Juros

Estamos adiando para mais tarde a maior parte da análise da precificação dos serviços e fatores produtivos. Neste ponto, podemos ver, no entanto, que a compra de serviços de trabalho e de terra são diretamente análogos. A discussão clássica da renda produtiva trata o trabalho como uma forma de ganhar salários, enquanto a terra ganha aluguéis, e os dois são supostos a estarem sujeitos a leis completamente diferentes. Entretanto, na verdade, os ganhos dos serviços de trabalho e de terra são análogos. Ambos são fatores originais e produtivos; e no caso em que a terra é contratada em vez de vendida, ambos são alugados por unidade de tempo em vez de vendidos completamente. Geralmente, os escritores de economia chamam os capitalistas de "empreendedores" que compram fatores de trabalho e de terra na expectativa de um futuro rendimento monetário do produto final. Eles são empreendedores, de qualquer jeito, apenas na atual economia de incerteza. *Em uma economia de rotação uniforme*, onde todas as ações são repetidas em um ciclo sem fim e, portanto, não há incerteza, o *empreendedorismo* desaparece. Não há futuro incerto a ser antecipado e sobre o qual as previsões são feitas. Chamar esses capitalistas simplesmente de empreendedores, então, é tacitamente implicar que em uma economia de rotação uniforme não haverá capitalistas, i.e., nenhum grupo que poupe dinheiro e contrate os serviços dos fatores, adquirindo assim bens de capital e de consumo para serem vendidos aos consumidores. Na verdade, no entanto, não há nenhuma razão para que os capitalistas puros não continuem na ERU (a economia de rotação uniforme). Mesmo que os retornos finais e a demanda do consumidor sejam certos, *os capitalistas ainda fornecem bens presentes aos proprietários de trabalho e terra* e, assim, aliviando-os do fardo de esperar até que os bens futuros sejam produzidos e finalmente transformados em bens de consumo. A função deles, portanto, permanece na ERU para prover bens presentes e assumir o fardo de esperar por rendimentos futuros durante o período do processo de produção. Suponhamos simplesmente que a soma que os capitalistas pagaram foi de 95 onças e que a venda final foi de 100 onças. As cinco onças que acumulam aos capitalistas são o pagamento por sua função de fornecer bens pre-

sentes e aguardar um rendimento futuro. Em suma, os capitalistas, no ano um, compraram bens futuros por 95 onças e depois venderam o produto transformado no ano dois por 100 onças, quando se tornou um bem *presente*. Em outras palavras, no ano um, o preço de mercado de uma renda antecipada (corretamente) de 100 onças era de apenas 95 onças. É claro que isso decorre do fato universal da preferência temporal e da remuneração resultante de um dado bem no presente sobre a presente *prospecção* de sua *futura* aquisição.

Na economia monetária, uma vez que o dinheiro entra em todas as transações, o desconto de um bem futuro contra um bem presente pode, em todos os casos, ser expresso em termos de um bem: dinheiro. Isso acontece porque a mercadoria-dinheiro é um bem presente e porque reivindicações por bens futuros são quase sempre expressados em termos de renda monetária futura.

Os fatores de produção em nossa discussão foram todos considerados puramente *específicos* para uma determinada linha de produção. Quando os capitalistas têm dinheiro poupado ("capital monetário"), como sempre, eles têm a liberdade de comprar serviços de fatores em qualquer linha de produção. *O dinheiro, o intermédio geral de troca, é precisamente não específico*. Se, por exemplo, o poupador vê que pode investir 95 onças no processo de produção supracitado e ganhar 100 onças em um ano, enquanto ele pode investir 95 onças em algum outro processo e ganhar 110 onças em um ano, ele investirá seu dinheiro no processo rendendo o maior retorno. Obviamente, a linha em que ele se sentirá impelido a investir será a linha que lhe renderá a maior *taxa de rendimento* em seu investimento.

O conceito de *taxa* de rendimento é necessário para ele comparar diferentes investimentos potenciais para diferentes períodos de tempo e envolvendo diferentes somas de dinheiro. Para qualquer quantidade de dinheiro que ele poupar, ele gostaria de obter o maior rendimento líquido, ou seja, a maior taxa de rendimento líquido. A quantidade absoluta de rendimento precisa ser reduzida a unidades de tempo, e isso é feito determinando-se a taxa por unidade de tempo. Portanto, um rendimento de 20 onças após dois anos em um investimento de 500 onças é de 2 por cento ao ano, enquanto um rendimento de 15 onças após um ano no mesmo investimento é um rendimento de 3 por cento ao ano.

Depois que os dados se resolverem e continuarem sem mudança, a taxa de rendimento líquido sobre o investimento de capital monetá-

rio será, na ERU, a mesma em todas as linhas de produção. Se os capitalistas podem ganhar 3% ao ano em um processo de produção e 5% ao ano em outro, eles deixarão de investir no primeiro e investirão mais no segundo até que as taxas de rendimento sejam uniformes. Na ERU, não há incerteza empresarial, e a taxa de rendimento líquido é a relação de troca pura entre bens presentes e futuros. Essa taxa de rendimento é *a taxa de juros*. Essa *taxa pura de juros* será uniforme para todos os períodos de tempo e para todas as linhas de produção e permanecerá constante na ERU.[17]

Suponha que em algum momento as taxas de juros ganhas não sejam uniformes entre as várias linhas de produção. Se os capitalistas geralmente ganham 5 por cento de juros e um capitalista obtém 7 por cento em uma determinada linha, outros capitalistas entrarão nessa linha e ofertarão mais pelos fatores de produção, que ele está contratando, aumentando os preços dos fatores. Assim, se um capitalista está pagando a fatores 93 onças, e esses fatores rendem 100 onças, um capitalista concorrente pode oferecer 9 onças e superar o lance anterior pelo uso dos fatores. O primeiro, então, forçado a enfrentar a concorrência de outros capitalistas, terá que elevar sua licitação eventualmente para 95 (desconsiderando por simplificação a variação em percentuais com base no valor do investimento e não em 100). O mesmo processo de equalização ocorrerá, é claro, entre capitalistas e empresas dentro da mesma linha de produção — a mesma "indústria". Sempre há pressão competitiva, portanto, levando a uma taxa de juros uniforme na economia. Essa competição, deve-se ressaltar, não ocorre simplesmente entre empresas da mesma indústria ou que produzem produtos "semelhantes". Uma vez que o dinheiro é o intermédio geral de troca e pode ser investido em todos os produtos, essa competição acirrada se estende por toda a extensão de estrutura de produção.

Uma discussão mais completa sobre a determinação da taxa de juros ocorrerá no capítulo 6 abaixo. Mas, uma coisa deveria ser evidente aqui, os escritores clássicos erraram gravemente na argumentação deles sobre o processo de obtenção de renda na produção. Eles acreditavam que os salários eram a "recompensa" do trabalho, os aluguéis a "recompensa" da terra e os juros a "recompensa" dos bens de capital, os três fatores de produção supostamente coordenados e independentes. Mas tal discussão sobre juros era completamente falaciosa. Como vimos e veremos mais adiante, os bens de capital *não* são pro-

[17] O termo "taxa pura de juros" corresponde ao termo "originary rate of interest" de Mises. Consulte Mises, *Human Action*, *passim*.

dutivos de forma independente. Eles são as criaturas imputáveis da terra e do trabalho (e do tempo). Portanto, os bens de capital não geram receita de juros. Vimos acima, de acordo com esta análise, que *nenhuma* receita acumula para os proprietários de bens de capital como tais.[18]

Se os proprietários dos fatores de terra e de trabalho recebem toda a renda (e.g., 100 onças) quando possuem o produto em conjunto, por que seus proprietários consentem em vender seus serviços por um total de cinco onças a menos que seu "valor total"? Não é alguma forma de "exploração" pelos capitalistas? A resposta, novamente, é que os capitalistas *não* ganham renda pela posse de bens de capital ou porque os bens de capital geram qualquer tipo de renda monetária. Os capitalistas ganham renda em sua capacidade *como compradores de bens futuros em troca de fornecer bens presentes aos proprietários de fatores*. É esse *elemento de tempo*, o resultado das preferências temporais de vários indivíduos, e *não* a alegada produtividade independente e bens de capital, de onde surgem a taxa de juros e a receita de juros.

Os capitalistas ganham sua receita de juros, portanto, ofertando os serviços de bens presentes aos proprietários de fatores antes dos frutos de sua produção, adquirindo os produtos deles por meio dessa compra e vendendo os produtos *na data posterior, quando se tornam bens presentes*. Assim, os capitalistas ofertam bens presentes em troca de bens futuros (os bens de capital), mantêm os bens futuros e trabalham neles até que eles se tornem bens presentes. Eles desistiram do dinheiro no presente por uma soma maior de dinheiro no futuro, e a taxa de juros que eles ganharam é o ágio, ou desconto em bens futuros em comparação com bens presentes, i.e., a remuneração comandada pelos bens presentes sobre bens futuros. Veremos a seguir que essa taxa de troca entre bens presentes e futuros não é uniforme apenas no processo de produção, mas em todo o sistema de mercado. É a "taxa social de preferência temporal". É o "preço do tempo" no mercado como resultante de todas as valorações individuais daquele bem.

Como o ágio, ou a taxa pura de juros, é determinado nos mercados de troca de tempo específicos será discutido abaixo. Aqui deve-

[18] Aqui o leitor é referenciado a um dos grandes trabalhos na história do pensamento econômico, Eugen von Böhm-bawerk, *Capital and Interest* (New York: Brentano's, 1922), onde a correta teoria do juro é delineada; em particular, as várias falsas teorias de juro são brilhantemente dissecadas. Isso não quer dizer que o presente autor endossa toda a teoria de juro de Böhm-Bawerk, conforme apresentada em sua *Positive Theory of Capital*.

mos simplesmente concluir observando que há algum ágio que será estabelecido uniformemente em toda a economia e que será a taxa pura de juros sobre a expectativa certa de bens futuros em relação aos bens presentes.

8. Custos Monetários, Preços e Alfred Marshall

Na ERU, portanto, cada bem vendido para consumidores será vendido a um certo preço de "equilíbrio final" e em certas vendas totais. Essas receitas reverterão em parte para os capitalistas na forma de receita de juros e o restante para os proprietários de terra e trabalho. Os pagamentos de renda aos produtores também são chamados popularmente de "custos". Esses são claramente custos monetários ou despesas monetárias e, obviamente, não são a mesma coisa que "custos" no sentido psíquico de oportunidade subjetiva renunciada. O custo monetário pode ser *ex post* bem como *ex ante*. (Na ERU, é claro, *ex ante* e *ex post* são sempre os mesmos). No entanto, os dois conceitos ficam ligados quando os custos psíquicos são apreçados tanto quanto possível em termos monetários. Assim, o pagamento aos fatores pode ser de 95 onças e registrado como custo, enquanto o capitalista que ganha juros de cinco onças considera 100 como custo de oportunidade, já que poderia ter investido em outro lugar e rendido cinco (na verdade, um pouco mais) por cento de juros.

Se *por enquanto* incluirmos como *custos monetários* os pagamentos de fatores e juros,[19] então na ERU, os custos monetários são iguais às vendas totais de dinheiro para cada empresa em cada linha de produção. Uma empresa ganha *lucros* empresariais quando seu rendimento é maior que os juros, e sofre *perdas* empresariais quando seu rendimento é menor. Em nosso processo de produção, os consumidores pagarão 100 onças (vendas monetárias) e os custos em dinheiro serão 100 onças (fator mais renda de juros) e haverá igualdade semelhante para todos os outros bens e processos. O que isso quer dizer, es-

---

[19] Estritamente, essa suposição é incorreta, e a fazemos nesta seção apenas para fins de simplicidade. Pois os juros podem ser um custo de oportunidade para um investidor individual, mas não é um *custo monetário*, nem é um custo de oportunidade para o agregado de capitalistas. Para as implicações desse erro amplamente difundido na literatura econômica, consulte André Gabor e I.F. Pearce, "The Place of Money Capital in the Theory of Production", *Quarterly Journal of Economics*, novembro, 1958, pp. 537-57; e Gabor e Pearce, "A New Approach to the Theory of the Firm", *Oxford Economic Papers*, outubro, 1952, pp. 252-65.

sencialmente, é que não há lucros ou perdas empresariais na ERU, porque não há mudança de dados ou incerteza sobre uma possível mudança. Se as vendas monetárias totais são iguais aos custos monetários totais, então evidentemente segue-se que as vendas monetárias totais *por unidade vendida* serão iguais aos custos monetários totais por unidade vendida. Isso decorre de regras elementares de aritmética. Mas as vendas monetárias por unidade são iguais ao *preço monetário* do bem, por definição; enquanto chamaremos os *custos monetários totais* por unidade de custo médio monetário do bem. Da mesma forma, segue-se, portanto, que *o preço será igual ao custo monetário médio para cada bem na ERU*.

Por mais estranho que possa parecer, muitos escritores de economia deduziram dessa conclusão uma conclusão curiosa. Eles deduziram que "no longo prazo" (ou seja, na ERU), o fato de que os custos são iguais às vendas ou que "o custo é igual ao preço" implica que os *custos determinam o preço*. O preço do bem discutido acima é 100 onças por unidade, supostamente *porque* o custo (custo monetário médio) é de 100 onças por unidade. Supõe-se que essa seja a lei da determinação do preço "no longo prazo". Parece claro como cristal, entretanto, que a verdade é exatamente o contrário. O preço do produto final é determinado pelas valorações e demandas dos consumidores, e esse preço *determina qual será o custo*. Se os consumidores avaliam o produto mencionado acima de modo que seu preço seja de 50 onças em vez de 100 onças, como resultado, digamos, de uma mudança em suas avaliações, então é precisamente no "longo prazo", quando os efeitos da incerteza são removidos, que os "os custos de produção" (aqui, pagamentos dos fatores mais pagamento de juros) serão iguais ao preço final. Vimos acima como as rendas dos fatores estão à mercê da demanda do consumidor e flutuam de acordo com essa demanda. Os pagamentos dos fatores *resultam* das vendas aos consumidores e *não as determinam antecipadamente*. Os custos de produção, então, estão à mercê do preço final, e não o contrário. É irônico que seja justamente na ERU que esse fenômeno causal deveria ser mais evidente. Pois na ERU vemos com bastante evidência que os consumidores pagam e determinam o preço final do produto; que é por meio desses pagamentos, e somente desses pagamentos, que os fatores e os juros são pagos; que, portanto, a quantidade dos pagamentos e os "custos de produção" totais são determinados pelo preço e não *vice-versa*. Os

custos monetários são o oposto de um fator básico e determinante; eles dependem do preço do produto e das demandas do consumidor.

No mundo real da incerteza é mais difícil ver isso, porque os fatores são pagos *antecipadamente* à venda do produto, uma vez que os empreendedores-capitalistas especulativamente *adiantam* dinheiro aos fatores na *expectativa* de poderem recuperar seu dinheiro com um excedente de juros e lucro após a venda aos consumidores.[20] Se o farão ou não, depende da previsão deles sobre o estado da demanda do consumidor e os preços futuros dos bens de consumo. No mundo real de preços de mercado imediatos, é claro, a existência de lucros e perdas empresariais sempre evitará que custos e receitas, custo e preço, sejam idênticos, e é óbvio para todos que o preço é exclusivamente determinado por valorações de estoque — pelas “utilidades” — e nem um pouco pelo custo monetário. Mas embora a maioria dos economistas reconheça que no mundo real (o chamado “curto prazo”) os custos não podem determinar o preço, eles são seduzidos pelo hábito do empreendedor individual de lidar em termos de “custo” como fator determinante, e aplicam esse procedimento ao caso da ERU e, portanto, às tendências de longo prazo inerentes à economia. Seu grave erro, como será discutido mais adiante, vem de ver a economia do ponto de vista de um empreendedor individual, e não de um economista. Para o empreendedor individual, o “custo” dos fatores é amplamente determinado por forças externas a ele e por suas próprias vendas; o economista, no entanto, precisa ver como os custos monetários são determinados e, levando em consideração todas as inter-relações na economia, precisa reconhecer que eles são determinados por preços finais que refletem as demandas e valorações do consumidor.

A fonte do erro ficará mais clara a seguir, quando considerarmos um mundo de fatores não específicos e também específicos. No entanto, o essencial de nossa análise e sua conclusão permanecem os mesmos naquele caso mais complexo e realista.

Os economistas clássicos tinham a ilusão de que o preço do produto final é determinado pelos “custos de produção”, ou melhor, eles flutuavam entre essa doutrina e a “teoria do valor-trabalho”, que isolava os custos monetários do trabalho e selecionava esse segmento do custo de produção como determinante do preço. Eles falharam em dar a devida atenção à determinação dos preços de bens como se fossem pinturas antigas que já existiam e não precisavam de mais produção. A relação correta entre preços e custos, conforme descrito acima, foi de-

[20] Cf. Menger, *Principles of Economics*, pp. 149 ff.

senvolvida, juntamente com outras contribuições importantes para a economia, pelos economistas "austríacos", incluindo os austríacos Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk e Friedrich von Wieser, e o inglês W. Stanley Jevons. Foi com os escritos da Escola Austríaca nas décadas de 1870 e 1880 que a economia foi verdadeiramente estabelecida como ciência.[21]

Infelizmente, na ciência econômica, o *retrocesso* no conhecimento ocorreu tão frequentemente quanto o progresso. O enorme avanço proporcionado pela Escola Austríaca, nesse ponto como em outros, foi bloqueado e revertido pela influência de Alfred Marshall, que tentou reabilitar os classicistas e integrá-los aos austríacos enquanto depreciava as contribuições desses últimos. Infelizmente, foi a abordagem marshalliana, e não austríaca, que exerceu maior influência sobre os escritores posteriores. Essa influência é parcialmente responsável pelo mito atual entre economistas de que a Escola Austríaca está efetivamente morta e não tem mais a contribuir, e que tudo de valor e duradouro que ela tinha a oferecer foi efetivamente declarado e integrado no *Principles* de Alfred Marshall.

Marshall tentou reabilitar a teoria do custo de produção dos classicistas, admitindo que, no "curto prazo", no mercado imediato, a demanda dos consumidores rege o preço. Mas, no longo prazo, entre os bens reproduzíveis importantes, o custo de produção é determinante. De acordo com Marshall, *tanto a utilidade quanto os custos monetários determinam o preço, como as lâminas de uma tesoura, mas uma lâmina é mais importante no curto prazo e outra no longo prazo. Ele conclui que*

> *Como uma regra geral, quanto menor o período que estamos considerando, maior precisa ser a parcela de nossa atenção que é dada à influência da demanda sobre o valor; e quanto maior o período, mais importante será a influência do custo de produção sobre o valor. […] O valor*

21 As pesquisas muito interessantes de Emil Kauder indicam que os fundamentos da teoria austríaca da utilidade marginal (a base da visão de que o preço determina o custo, e não *vice-versa* ou mutuamente) já haviam sido formulados por economistas franceses e italianos dos séculos XVII e XVIII que a escola clássica inglesa desviou a economia para um trilho muito errado, um trilho no qual a economia foi liberta apenas pelos Austríacos. Consulte Emil Kauder, "Genesis of the Marginal Utility Theory", *Economic Journal,* setembro, 1953, pp. 638-50; e Kuader; "Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory".

> *atual em qualquer momento, o valor de mercado como é frequentemente chamado, é frequentemente mais influenciado por eventos passageiros e por causas cuja ação é incerta e de curta duração, do que por aqueles [eventos] que atuam persistentemente. Mas em longos períodos, essas causas incertas e irregulares em grande parte apagam a influência uma das outras; de modo que, a longo prazo as causas persistentes dominam o valor completamente.*[22]

A implicação é bastante clara: se alguém lida com valores de mercado de "curto prazo", está sendo bastante superficial e passando apenas em causas incertas e transitórias — o fim para os Austríacos. Mas se alguém quiser lidar com as questões "realmente básicas", as causas realmente duradouras e permanentes dos preços, ele precisa se concentrar nos custos de produção — *à maneira* dos classicistas. Essa impressão dos Austríacos — a alegada negligência deles do "longo período" e da "negligência unilateral dos custos" — foi estampada na economia desde então.

A análise de Marshall sofre de um grave defeito metodológico — na verdade, de uma confusão metodológica quase sem esperança no que diz respeito ao "curto prazo" e ao "longo prazo". Ele considera o "longo prazo" como realmente existente, como sendo o elemento permanente, persistente e observável sob a incerteza basicamente sem importância do fluxo do valor de mercado. Ele admite (p. 350) que *"até mesmo as causas mais persistentes são, no entanto, passíveis de mudança"*, mas ele indica claramente que elas são muito menos propensas a mudar do que os valores de mercado incertos; aqui, de fato, reside a natureza de longo prazo delas. Ele considera os dados de longo prazo, então, como subjacentes aos valores transitórios de mercado de uma forma semelhante àquela em que o nível básico do mar está subjacente às mudanças das ondas e marés.[23] Para Marshall, então, os dados de longo prazo são coisas que podem ser localizadas e marcadas por um observador; na verdade, uma vez que mudam muito mais lentamente do que os valores de mercado, eles podem ser observados com mais precisão.

---

[22] Alfred Marshall, *Principles of Economics* (8ª ed.; Londres: Macmillan & Co., 1920), pp. 349 ff.

[23] Essa analogia, mesmo que não seja usada neste contexto, foi frequentemente usada por economistas clássicos quando aplicada a preços e "o nível de preços", uma aplicação igualmente errônea.

A concepção de Marshall de longo prazo é completamente falaciosa, e isso elimina todo o fundamento de sua estrutura teórica. O longo prazo, por sua própria natureza, nunca existe e nunca pode existir. Isso não significa que a análise de "longo prazo", ou ERU, não seja importante. Ao contrário, somente por meio do conceito de ERU podemos sujeitar à análise catalática tais problemas críticos como o lucro empresarial, a estrutura de produção, a taxa de juros e o preço dos fatores produtivos. A ERU é o objetivo (embora mudando no sentido concreto) em direção ao qual o mercado se move. Mas o ponto em questão é que *não é observável*, ou real, como são os preços de mercado atuais.

Vimos acima as características da economia de rotação uniforme. A ERU é a condição que surge e continua a decorrer quando os dados de mercado atuais (valorações, tecnologia e recursos) permanecem constantes. É um constructo teórico do economista que lhe permite apontar em que direções a economia tende a se mover em qualquer determinado momento; também permite ao economista isolar vários elementos em sua análise da economia do mundo real. Para analisar as forças determinantes em um mundo de mudança, ele precisa construir hipoteticamente um mundo de não mudança. Isso é muito diferente, de fato, é o oposto, de dizer que o longo prazo existe ou que é alguma forma mais permanente ou mais persistentemente existente do que os dados atuais do mercado. Os preços atuais do mercado, ao contrário, são os únicos que *sempre* existem e são os resultantes de dados atuais do mercado (demandas de consumidor, recursos etc.) que, eles mesmos, mudam continuamente. O "longo prazo" *não* é mais estável; seus dados mudam necessariamente junto com os dados de mercado. O fato de os custos serem iguais aos preços no "longo prazo" não significa que os custos serão realmente iguais aos preços, mas que a tendência existe, uma tendência que está sendo continuamente *interrompida* na realidade pelas mudanças muito incertas nos dados de mercado que Marshall aponta.[24]

Em suma, em vez de ser em algum sentido mais persistente e mais real do que o mercado atual, o "longo prazo" da ERU não é real,

[24] Sobre esse erro em Marshall, consulte F.A. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1941), pp. 21, 27-28. Marshall está aqui cometendo a famosa falácia do "realismo conceitual", em que constructos teóricos são confundidos com entidades atualmente existentes. Para outros exemplos, cf. Leland B. Yeager, "Some Questions on Growth Economics", *American Economic Review*, Março, 1954, p. 62.

mas um constructo teórico muito útil que permite ao economista apontar a direção em que o mercado está se movendo a qualquer momento — especificamente, em direção à eliminação de lucros e perdas se os dados de mercado existentes permanecem os mesmos. Assim, o conceito ERU é especialmente útil na análise de lucros e perdas em comparação com os juros. Mas os dados de mercado são a única realidade atual.

Isso não é para negar, e os Austríacos nunca negaram, que os custos subjetivos, no sentido de custos de oportunidade e utilidade renunciadas, são importantes na análise da produção. Em particular, as desutilidades do trabalho e da espera — conforme expressas nas razões de preferência temporal — determinam quanto das energias das pessoas e quanto de suas poupanças irão para o processo de produção. Isso, no sentido mais amplo, determinará ou ajudará a determinar a oferta total de todos os bens que serão produzidos. Mas esses custos são, eles próprios, utilidades subjetivas, de modo que ambas as "lâminas da tesoura" são governadas pela utilidade subjetiva dos indivíduos. Esta é uma explicação causal *monística* e não dualística. Os custos, além disso, não têm influência direta sobre o valor relativo do estoque de *cada bem* a ser produzido. Os consumidores irão valorar os diversos estoques de bens disponíveis. *Quanta* energia produtiva e poupança irão para a produção de estoque de um determinado bem e quanto para a produção de outro, em outras palavras, os estoques relativos de cada produto, dependerão, por sua vez, das expectativas empresariais de onde o maior lucro monetário será encontrado. Essas expectativas são baseadas na direção prevista da demanda do consumidor.

Como resultado de tais antecipações, os fatores *não específicos* se moverão para a produção daqueles bens onde, *ceteris paribus*, os proprietários deles receberão os rendimentos mais elevados. Uma exposição desse processo será apresentada a seguir.

O tratamento de Marshall dos custos subjetivos também foi altamente falacioso. Em vez da ideia de custos de oportunidade, ele tinha a noção de que eram "custos reais" que poderiam ser somados em termos de unidades mensuráveis. Os custos monetários de produção, então, tornaram-se os "preços de oferta necessários" que os empreendedores tinham de pagar para "provocar uma oferta adequada dos esforços e esperas" para produzir uma oferta do produto. Supunha-se então que esses custos reais eram o elemento fundamental e persistente que

continha os custos monetários de produção e permitiam que Marshall falasse da situação normal mais persistente, de longo prazo.[25]

O grande erro de Marshall aqui, e que permeou as obras de seus seguidores e dos escritores atuais, é considerar os custos e a produção exclusivamente do ponto de vista de um empreendedor individual isolado ou de uma indústria individual isolada, em vez de considerar a economia como um todo em todas as suas inter-relações.[26] Marshall está lidando, necessariamente, com preços específicos de diferentes bens e está tentando mostrar que os alegados "custos de produção" determinam esses preços no longo prazo. Mas é completamente errôneo entrelaçar bens particulares com trabalho versus lazer e com consumo versus custos de espera, pois os últimos são apenas fenômenos *gerais* aplicáveis e difundidos por todo o sistema econômico. O preço necessário para invocar um fator não específico é o preço mais alto que esse fator pode ganhar em outro lugar — um custo de oportunidade. O que ela pode alcançar em outro lugar é basicamente determinado pelo estado da demanda do consumidor em outro lugar. Os custos de lazer e consumo renunciados, em geral, apenas ajudam a determinar o tamanho — o estoque geral — de trabalho e poupança que serão aplicados à produção. Tudo isso será tratado mais adiante.

9. Precificação e a Teoria de Barganha

Vimos que, para todas as mercadorias, as receitas totais aos vendedores tenderão a igualar os pagamentos totais aos fatores, e essa igualdade será estabelecida na economia de rotação uniforme. Na ERU, a renda de juros será auferida à mesma taxa uniforme pelos capitalistas em toda a economia. O restante da renda da produção e venda aos consumidores será obtido pelos proprietários dos fatores originais: terra e trabalho.

25 Marshall, *Principles of Economics*, pp. 338 ff.

26 Precisamos nos apressar em apontar que essa não é de forma alguma a mesma crítica que a acusação neokeynesiana de que os economistas precisam lidar em amplos agregados, e não com casos individuais. A última abordagem é ainda pior, pois começa com "inteiros" que não têm qualquer base na realidade. O que estamos defendendo é uma teoria que lida com todos os indivíduos enquanto eles interagem na economia. Além disso, essa é a abordagem "Austríaca", e não a abordagem Walrasiana, que recentemente se tornou favorável. Essa última lida com inter-relações de indivíduos ("a abordagem de equilíbrio geral"), mas apenas na ERU e com abstrações matemáticas na ERU.

Nossa próxima tarefa será analisar a determinação dos preços dos serviços de fatores e a determinação da taxa de juros, uma vez que eles tendem a ser aproximados na economia e seriam alcançados na ERU. Até agora, a discussão tem se centrado na estrutura de bens de capital, tratada *como se* estivesse em um estágio composto de produção. Obviamente, existem estágios, mas vimos acima que os ganhos na produção acabam se transformando, e certamente o fazem na ERU, nos ganhos dos fatores originais: terra e trabalho. Posteriormente, expandiremos a análise para incluir o caso de *várias etapas* do processo de produção e defenderemos esse tipo de análise temporal da produção contra a visão muito em voga de que a produção é "atemporal" nas condições modernas e que a análise do fator original pode ter sido útil para a era primitiva, mas não para uma economia moderna. Como corolário disso, desenvolvemos posteriormente uma análise da natureza do capital e do tempo no processo de produção.

Qual será o processo de precificação dos fatores produtivos em um mundo de fatores puramente específicos? Presumimos que apenas *serviços* e não bens inteiros podem ser adquiridos. No caso do trabalho isso é verdade devido à natureza da sociedade livre; no caso da terra e dos bens de capital, estamos assumindo que os proprietários capitalistas do produto contratam ou alugam, em vez de ter propriedade de qualquer um dos fatores produtivos diretamente. Em nosso exemplo acima, as 95 onças foram para todos os proprietários conjuntos dos fatores. Por quais *princípios* podemos determinar como a receita conjunta é alocada aos vários serviços de fatores *individuais*? Se todos os fatores forem puramente específicos, podemos recorrer ao que costumamos chamar de *teoria de barganha*. Estamos em uma situação muito análoga à das *duas pessoas* no escambo do capítulo 2. Pois o que temos não são preços ou proporções relativamente determinados, mas relações de troca com amplas zonas entre os "pares marginais" de preços. O preço máximo de um é amplamente separado do preço mínimo do outro.

No caso presente, temos, digamos, 12 fatores de trabalho e de terra, cada qual é indispensável para a produção do bem. Além disso, nenhum dos fatores pode ser usado em qualquer outro lugar, em qualquer outra linha de produção. A questão a ser resolvida por esses proprietários dos fatores é a cota proporcional de cada um na renda total conjunta. A meta máxima de cada proprietário do fator é algo um pouco menos que 100 por cento da renda dos consumidores. Qual será a decisão final não pode ser indicada pela praxeologia. Não existe, para

todos os efeitos práticos, nenhuma teoria de barganha; tudo o que pode ser dito é que, uma vez que o proprietário de cada fator deseja participar e ganhar alguma renda, muito provavelmente todos chegarão a algum tipo de acordo contratual voluntário. Esse será um tipo formal de acordo de parceria se os fatores conjuntamente são proprietários do produto; ou será o resultado *implícito* se um capitalista puro adquirir os serviços dos fatores.

Os economistas sempre foram muito infelizes com situações de barganha desse tipo, já que a análise econômica é impedida de dizer qualquer coisa mais digna de nota. Não podemos cair na tentação, entretanto, de condenar tais situações como de alguma forma "exploradoras" ou ruins, e assim converter a esterilidade da análise econômica em tragédia para a economia. Qualquer acordo alcançado pelos vários indivíduos será benéfico para cada um deles; caso contrário, ele não teria concordado.[27]

É geralmente, pressuposto que, na disputa por cotas proporcionais, os fatores de trabalho têm menos "poder de barganha" do que os fatores de terra. O único significado que pode ser visto no termo "poder de barganha" aqui é que alguns proprietários de fatores podem ter preços mínimos de reserva para os fatores deles, abaixo dos quais eles não entraram na produção. Nesse caso, esses fatores teriam de receber *pelo menos* o mínimo, enquanto os fatores em mínimo, sem preço de reserva, funcionam mesmo com uma renda apenas levemente superior a zero. Agora, deveria ser evidente que o proprietário de cada fator de trabalho tem *algum* preço mínimo de venda, um preço abaixo do qual ele não irá trabalhar. Em nosso caso, onde estamos supondo (como veremos, de forma bastante irrealista) que *todo* fator é específico, é verdade que nenhum trabalhador seria capaz de ganhar um rendimento em qualquer outro tipo de trabalho. Mas ele sempre pode desfrutar do lazer, e isso estabelece um preço mínimo de oferta para o serviço de trabalho. Por outro lado, o uso da terra não sacrifica lazer. Exceto nos raros casos em que o proprietário desfruta de um valioso prazer estético ao contemplar um trecho de sua própria terra que não está em uso, não há receita que a terra possa lhe trazer, exceto um rendimento monetário na produção. Portanto, a terra não tem preço de reserva, e o

[27] Pouco de valor foi dito sobre a barganha desde Böhm-Bawerk. Consulte Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp 198-99. Isso pode ser visto em "A General Theory of Bargaining" de J. Pen, *American Economic Review*, março, 1952, pp. 24 ff. A teoria de Pen é de pouco valor porque é fundamentada explicitamente na suposição da mensurabilidade da utilidade. *Ibid*., p. 34 n.

proprietário de terra teria que aceitar um rendimento de quase zero em vez de permitir que sua terra ficasse ociosa. O poder de barganha do proprietário do trabalho, portanto, quase sempre é superior ao do proprietário de terra.

No mundo real, o trabalho, como será visto abaixo, é unicamente o fator *não específico*, de modo que a teoria de barganha nunca poderia se aplicar aos rendimentos do trabalho.[28]

Assim, quando dois ou mais fatores são específicos para uma dada linha de produção, não há nada que a análise econômica possa dizer a mais sobre a alocação da renda conjunta de seu produto; é uma questão de barganha voluntária entre eles. A barganha e a precificação indeterminada também ocorrem mesmo entre dois ou mais fatores não específicos, no raro caso em que as proporções em que esses fatores *precisam* ser usados são *idênticas* em cada emprego do fator. Em tais casos, também, não existe precificação determinada para qualquer um dos fatores separadamente, e o resultado precisa ser resolvido por barganha mútua.

Suponha, por exemplo, que uma determinada máquina, contendo duas peças necessárias, pode ser usada em vários campos de produção. As duas partes, entretanto, precisam sempre ser combinadas em uso em uma determinada proporção fixa. Suponha que dois (ou mais) indivíduos são proprietários dessas duas partes, i.e., dois indivíduos diferentes produziram as diferentes partes com o trabalho e terra deles. A máquina combinada será vendida ou usada naquela linha de produção onde produzirá a maior renda monetária. Mas o preço que será estabelecido para aquela máquina será necessariamente um preço *cumulativo* no que diz respeito aos dois fatores — as duas peças. O preço de cada peça e a locação da renda aos dois proprietários precisa ser decidido por um processo de barganha. A economia não pode aqui determinar preços separados. Isso ocorre porque as proporções entre os dois são sempre as mesmas, mesmo que, o produto combinado possa ser usado de várias maneiras diferentes.[29]

Não apenas a teoria da barganha raramente é aplicável no mundo real, mas as zonas de indeterminação entre as valorações e, portanto, as zonas de indeterminação nos preços, tendem a diminuir radicalmente em importância conforme a economia evolui do escambo para uma

[28] Contraste com a discussão na maioria dos livros didáticos, onde a barganha ocupa um lugar importante na explicação dos preços de mercado *apenas* na discussão de rendas de trabalho.

[29] Consulte Mises, *Human Action*, p. 336.

economia monetária avançada. Quanto maior o número e a variedade de bens disponíveis, e quanto maior o número de pessoas com valorações diferentes, mais negligíveis as zonas de indeterminação se tornarão.[30]

Neste ponto, podemos introduzir outro elemento raro, explicitamente empírico, em nossa discussão: que nesta Terra, o trabalho tem sido um fator muito mais escasso do que a terra. Como no caso de Crusoé, também no caso de uma economia moderna, os homens puderam escolher qual terra usar em várias ocupações e qual deixar ociosa, e se viram com terras ociosas "sem aluguel", i.e., terra não produzindo renda. É claro que, conforme a economia avança, e a população e a utilização dos recursos aumentam, há uma tendência para que esse excesso de terra diminua (impedindo a descoberta de novas terras férteis).

30 Qualquer zona de indeterminação na precificação precisa consistir na coincidência de uma curva de oferta com uma curva de demanda de mercado absolutamente vertical para o bem ou serviço, de modo que o preço de equilíbrio esteja em uma zona e não em um ponto. Como Hutt afirma, "Depende inteiramente da coincidência fortuita de […] uma curva de demanda incomum e altamente improvável com uma curva de oferta absolutamente rígida." W.H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining* (Glencoe, Illinois: The Free Press, 1954), pp. 90, e 79-109.

capítulo
6

Produção: A Taxa de Juros e suas Determinações

1. Muitos Estágios: A Taxa Pura de Juros[1]

Até este ponto, estivemos tratando a estrutura de produção como amalgamada em um só estágio. Uma ou várias empresas vêm *integrando verticalmente* todos os estágios de produção de um produto (com todos os fatores específicos), até que finalmente o produto seja vendido ao consumidor. Essa é certamente uma suposição irreal. Devemos agora considerar a situação da produção no mundo real, onde (*a*) os fatores são não específicos, bem como específicos, e (*b*) a produção é dividida em vários estágios, conforme os fatores continuam a funcionar e avançam dos estágios mais altos para os mais baixos do processo de produção.[2] Em vez de supor que uma empresa — um conjunto de capitalistas — adquire fatores e retém a propriedade do produto por meio da venda aos consumidores, vamos supor que existam diferentes empresas e diferentes conjuntos de capitalistas em intervalos definidos, e a cada intervalo o produto, no estágio em que atingiu até aquele ponto, é vendido por dinheiro a outro capitalista ou grupo de capitalistas. Não é necessário fazer suposições restritivas sobre quantos estágios separados ocorrem ou quais podem ser os intervalos de tempo entre os estágios individuais. Para fins de conveniência, retornemos ao nosso exemplo e ao diagrama da Figura 40. Vamos supor que as trocas de produtos e serviços ocorrem em cada linha marcada no diagrama. Além disso, assumiremos, apenas por conveniência, que cada estágio leva a mesma duração de tempo.

Agora, em vez de coletar renda de juros por serviços em uma única quantia no estágio final, o capitalista ou capitalistas adquirem rendas de juros *em cada estágio*.[3] Se cada estágio leva um ano, então o processo todo de produção da mercadoria leva seis anos. Quando os estágios são todos agrupados, ou integrados verticalmente, então um

[1] A discussão neste capítulo lida com a taxa *pura* de juros, determinada pela preferência temporal. Sobre o papel do componente de poder de compra na taxa de juros no mercado, cf. capítulo 11 sobre o dinheiro.

[2] Sobre a teoria de produção e estágios de produção, consulte as importantes obras de F.A. Hayek, particularmente o *Prices and Production* (2ª ed.; Londres: Routledge e Kegan Paul, 1935); e *Profits, Interest, and Investment* (Londres: Routledge e Kegan Paul, 1939).

[3] Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 304-05, 320.

capitalista (ou conjunto de capitalistas) adianta aos proprietários dos fatores originais o dinheiro deles seis anos antes do tempo e, então, espera por esse período para adquirir sua receita. (Estritamente, uma vez que o trabalho, e o pagamento do trabalho e da terra seriam contínuos conforme o produto avançava para sua forma final, o primeiro trabalho contratado e a terra seriam pagos, digamos, no primeiro ano, e os últimos no final do sexto ano.) Com estágios separados, no entanto, cada capitalista adianta o dinheiro por apenas um ano.

Consultemos a imagem no diagrama (Figura 41). Precisamos modificar um pouco o diagrama anterior. Uma barra inferior de 100 onças é adicionada, e a renda de *juros* que acumula para o capitalista nesse mais baixo estágio é indicada por uma seta indo para o lado esquerdo. A seta para cima então representa a quantidade indo para os proprietários dos fatores originais, terra e trabalho, nesse estágio, e a área sombreada, a quantidade que vai para os proprietários dos fatores de bens de capital de uma classificação mais alta, i.e., produtos intermediários. O diagrama na Figura 40 não representou a renda de juros, mas simplesmente apresentou todas as rendas como indo para os proprietários dos fatores originais; o elemento tempo ainda não havia sido introduzido em nossa discussão.

A estrutura de produção e de pagamento representada nesse diagrama básico é a seguinte: Consumidores gastam 100 onças no produto em questão. Das 100 onças, 5 onças vão como renda de juros para os vendedores de bens de consumo, e 95 onças são pagas para os proprietários de fatores. Em nosso exemplo, 15 onças vão para o uso de fatores (originais) de terra e de trabalho, e 80 onças vão para a compra de serviços de fatores de bens de capital de uma ordem superior. No segundo estágio, os capitalistas recebem 80 onças em receita da venda do produto.

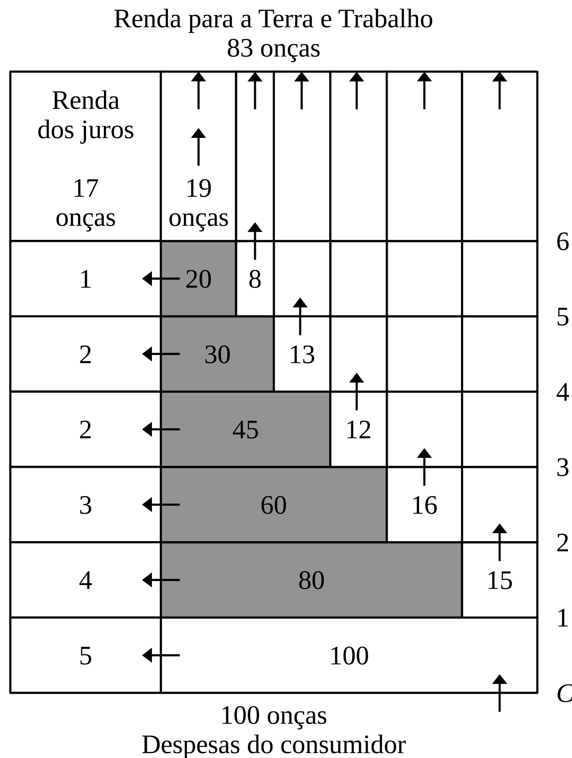


Figura 41. Receita Acumulando aos Fatores
em Vários estágios de produção

Das 80 onças, 16 vão para a compra de fatores de terra e de trabalho, e 4 acumulam como renda de juros aos capitalistas do segundo nível. As 60 onças restantes são usadas para a compra de bens de capital de ordem superior. O mesmo processo é repetido até que no mais alto estágio, os capitalistas da mais superior ordem recebem 20 onças de receita, retém uma para eles próprios, e pagam 19 onças para os fatores de terra e de trabalho. A soma total da renda para fatores de terra e de trabalho é 83 onças; a renda total de juros é 17 onças.

Na seção anterior, sobre juros, mostramos que o dinheiro é sempre não específico, e o resultado é que na ERU o rendimento de juros sobre o investimento monetário (taxa pura de juros) é o mesmo em toda a economia, independentemente do tipo de produto ou das condições específicas de sua produção. Aqui podemos ver uma amplificação desse princípio. *Não apenas a taxa de juros precisa ser uniforme para cada bem; ela precisa ser uniforme para todos os estágios de todo bem.* Em nosso diagrama, o rendimento da taxa de juros recebido

pelos proprietários do produto, i.e., pelos capitalistas, é igual em cada estágio. No mais baixo estágio, os produtores investiram 95 onças em fatores (bens de capital e fatores originais) e recebem 100 onças dos consumidores — uma renda líquida de 5 onças. Isso representa um rendimento sobre o investimento de $^{5}/_{95}$, ou aproximadamente 5,2 por cento. Na ERU, que estamos considerando, não há lucros ou prejuízos devido à incerteza, de modo que esse rendimento representa a taxa pura de juros.[4] O capitalista no próximo estágio mais alto investe 60 mais 16, ou 76, onças em fatores e recebe um rendimento líquido de quatro onças, novamente cerca de 5,2 por cento. E assim por diante para cada estágio de investimento, onde, exceto para os caprichos da aritmética em nosso exemplo, a taxa de juros é uniforme para cada estágio. No mais alto estágio, o capitalista investiu 19 onças em terra e trabalho e recebe um rendimento líquido de uma onça, novamente cerca de 5,2 por cento.

A taxa de juros precisa ser igual para cada estágio do processo de produção. Pois suponha que a taxa de juros fosse mais alta nos estágios mais altos do que nos estágios mais baixos. Então, os capitalistas abandonariam a produção no estágio mais baixo e mudariam para o estágio mais alto, onde o rendimento dos juros é maior. Qual é o efeito de tal mudança? Podemos responder ao enfatizar as *implicações* de diferenças nas taxas de juros. Uma taxa de juros maior no estágio *A* que no estágio *B* significa que o spread de *preço* entre a soma de fatores que entram no estágio A e o preço de venda de seu produto *é maior*, em termos de porcentagem, que o spread de preço no estágio *B*. Assim, se compararmos o estágio quatro e o estágio um no diagrama da figura 41, encontramos um spread de preço de 43 a 45 no primeiro caso e 95 a 100 no último, para um rendimento líquido de juros de aproximadamente 5,2 por cento em cada. Suponhamos, no entanto, que a soma dos preços dos fatores para o estágio quatro seja 35 em vez de 43, enquanto a soma dos preços dos fatores no estágio um seja 98. (A soma dos preços dos fatores aqui *exclui* a renda de juros, é claro.) Os capitalistas que investem no estágio quatro obteriam um rendimento líquido de 8 ou 23 por cento, enquanto os investidores no estágio um ganhariam cerca de 2 por cento. Os capitalistas começariam a parar de investir no estágio um e mudariam para o estágio quatro. Como consequência dessa mudança, a demanda agregada no estágio

4 Na ERU, de nosso exemplo, a taxa *pura* de juros é *a* taxa de juros, uma vez que, como veremos, desvios da taxa pura de juros se dão exclusivamente pela incerteza.

um pelos fatores dele diminui, e os preços dos fatores usados no estágio um, portanto, diminuem. Enquanto isso, um maior investimento no estágio quatro aumenta os preços dos fatores nele, de modo que o preço cumulativo aumenta de 35. Os produtos do estágio quatro aumentam, e o aumento da oferta diminui o preço de venda, que decresce de 43. Essas ações de arbitragem continuam até que o percentual de spread em cada um dos dois estágios seja igual.

É importante perceber que a *taxa de juros é igual a taxa de spread de preço nos variados estágios.* Demasiados escritores consideram a taxa de juros como sendo apenas o preço de empréstimos no mercado de empréstimos. Na realidade, como veremos a seguir, a taxa de juros pervade todos os mercados de tempo, e o mercado produtivo de empréstimos é um mercado de tempo estritamente subsidiário de importância apenas derivativa.[5]

Não apenas a taxa de juros será igual em cada estágio de um dado produto, mas a *mesma* taxa de juros prevalecerá em *todas* as etapas de *todos* os produtos da ERU. No mundo real de incerteza, a *tendência* das ações empresariais é sempre no sentido de estabelecer uma taxa de juros uniforme em todos os mercados de tempo da economia. O motivo para a uniformidade é claro. Se o estágio três de um bem *X* rende 8 por cento e o estágio 1 de um bem *Y* rende 2 por cento, os capitalistas tenderão a parar de investir no último, e deslocar-se-ão para maiores investimentos no primeiro. Os spreads de preços mudam de acordo, em resposta às novas demandas e ofertas, e as taxas de juros se tornam uniformes.

Podemos agora remover nossa suposição restritiva sobre a igualdade de duração dos vários estágios. Qualquer estágio de qualquer produto pode ser tão longo, ou tão curto, quanto as técnicas de produ-

---

5 Nas resmas de comentários sobre o *General Theory* de J.M. Keynes, ninguém notou a passagem muito reveladora em que Keynes critica a discussão de Mises sobre esse ponto. Keynes afirma que a nova teoria de juros de Mises “confundiu” a “eficiência marginal do capital” (a taxa líquida de rendimento em um investimento) com a taxa de juros. O ponto é que a “eficiência marginal do capital” *é de fato* a taxa de juros! É um preço no mercado de tempo. É precisamente essa taxa “natural”, em vez da taxa de empréstimo, que tem sido um problema central da teoria de juros por muitos anos. Os fundamentos dessa doutrina foram estabelecidos por Böhm-Bawerk em *Capital and Interest* e deveria, portanto, não ser surpreendente para Keynes. Consulte John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Harcourt, Brace & Co., 1936), pp. 192-93. É precisamente essa preocupação com os problemas relativamente não importantes do mercado de empréstimo que constitui um dos maiores defeitos da teoria de juros Keynesiana.

ção e a estrutura organizacional da indústria requerem. Assim, uma técnica de produção pode requerer a colheita de um ano para qualquer estágio específico. Por outro lado, uma empresa pode "integrar verticalmente" dois estágios e adiantar o dinheiro aos proprietários de fatores para o período que cobre *ambos* estágios antes de vender o produto por dinheiro. O rendimento líquido do investimento em qualquer estágio se ajustará de acordo com a duração do estágio. Portanto, suponha que a taxa de juros uniforme na economia seja de 5 por cento. Isso é 5 por cento para uma determinada unidade de período de tempo, digamos um ano. Um processo de produção ou investimento que cobre um período de dois anos irá, em equilíbrio, render 10 por cento, o equivalente a 5 por cento *por ano*. O mesmo obterá para um estágio de produção de qualquer duração de tempo. *Assim, a irregularidade ou a integração dos estágios não impedem o processo de equilíbrio em nada.*

Já está claro que a velha trindade clássica de "terra, trabalho e capital" rendendo "salários, aluguéis e juros" precisa ser drasticamente modificada. *Não* é verdade que o capital é um fator produtivo independente ou que ele rende juros para o seu proprietário, da mesma forma que a terra e o trabalho rendem renda para os proprietários deles. Como vimos acima e discutiremos mais adiante, o capital não é um fator produtivo independente. Os bens de capital são vitais e de importância crucial na produção, mas sua produção é, no longo prazo, imputável aos fatores de terra, de trabalho e de tempo. Além disso, a terra e o trabalho não são fatores homogêneos em si mesmos, mas simplesmente categorias de *tipos* de fatores unicamente variáveis. Cada fator de terra e cada fator de trabalho, então, têm suas próprias características físicas, o próprio poder deles de servir na produção; cada um, portanto, recebe sua própria receita da produção, como será detalhado a seguir. Bens de capital também têm uma variedade infinita; mas, na ERU, eles não obtêm nenhuma renda. O que obtém uma renda é a conversão de bens futuros em bens presentes; devido ao fator universal da preferência temporal, as satisfações futuras estão sempre com um desconto em comparação com as satisfações presentes. O que os investidores capitalistas realizam, é o ter *propriedade* e o manter de bens de capital desde a data um, quando os serviços dos fatores são comprados até que o produto seja vendido na data dois. Isso é equivalente à compra de bens futuros (o serviço dos fatores que produzem bens de capital) com dinheiro, seguida pela venda em uma data posterior dos bens presentes por dinheiro. O último ocorre quando os bens de consumo estão sendo vendidos, pois os bens de consumo *são* bens

presentes. Quando bens de capital intermediários de ordem inferior são vendidos por dinheiro, então, não são os bens presentes, mas bens *menos distantemente futuros*, que são vendidos. Em outras palavras, os bens de capital foram avançados de um estágio anterior, *mais distantemente futuro* em direção ao estágio de consumo, para um estágio posterior ou *menos distantemente futuro*. O tempo para essa transformação será coberto por uma taxa de preferência temporal. Assim, se a taxa de preferência temporal do mercado, i.e., a taxa de juros, é de 5 por cento ao ano, então um bem presente equivalente a 100 onças no mercado valerá cerca de 95 onças para uma reivindicação sobre ele daqui um ano. O *valor present*e para uma reivindicação de 100 onças daqui a um ano será de 95 onças. Com base nisso, a equivalência estimada do bem poderia ser calculada para vários pontos no tempo; assim, a reivindicação para meio ano no futuro valerá aproximadamente 97,5 onças. O resultado será uma uniformidade de taxas ao longo de um período de tempo.

Assim, os capitalistas adiantam bens presentes aos proprietários de fatores em retorno de bens futuros; então, mais tarde, eles vendem os bens que maturaram para tornarem-se bens presentes ou menos distantemente futuros em troca de bens presentes (dinheiro). Eles adiantaram bens presentes aos proprietários de fatores e, em retorno, esperam enquanto esses fatores, que são bens futuros, são transformados em bens que são *mais proximamente presentes* do que antes. A função dos capitalistas é, portanto, uma função de *tempo*, e sua renda é precisamente uma renda que representa o ágio de bens presentes em comparação com os bens futuros. Essa renda de juros, então, *não* é derivada dos *bens* de capital concretos e heterogêneos, mas do investimento generalizado de tempo.[6] Vem da disposição de sacrificar bens presentes pela compra de bens futuros (os serviços dos fatores). Como resultado das compras, os proprietários dos fatores obtêm o dinheiro deles no presente por um produto que matura apenas no futuro.

Assim, os capitalistas restringem o próprio consumo presente e usam essas *poupanças* de dinheiro para fornecer dinheiro (bens pre-

[6] Como Böhm-Bawerk declarou:

> Juros […] podem ser obtidos de qualquer capital, não importa que tipo de bens que o capital consiste: de bens que são improdutivos, bem como daqueles que são naturalmente frutíferos; de bens perecíveis, bem como daqueles que são duráveis; de bens que podem ser substituídos e de bens que não podem ser substituídos; do dinheiro, bem como das mercadorias. (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 1)

sentes) aos proprietários de fatores que estão produzindo apenas bens futuros. Esse é o serviço — um adiantamento de tempo — que os capitalistas ofertam aos proprietários dos fatores, e pelo qual o último paga voluntariamente na forma de taxa de juros.

2. A Determinação da Taxa Pura de Juros: O Mercado de Tempo[7]

É claro que a taxa de juros desempenha um papel crucial no sistema de produção da complexa economia monetária. Como a taxa de juros é determinada? A taxa *pura* de juros, com a qual estamos agora preocupados, como vimos, tenderá a ser igual em todas as etapas de todos os processos de produção na economia, e, portanto, será uniforme na ERU.

O nível da taxa pura de juros é determinado pelo mercado pela troca de bens presentes por bens futuros, um mercado que veremos que pervade muitas partes do sistema econômico. O estabelecimento do dinheiro como um intermédio geral de troca simplificou muito o mercado atual e futuro em comparação com as condições laboriosas sob o escambo, onde havia mercados presentes e futuros separados para cada mercadoria. Na economia monetária o mercado presente-futuro, ou o que podemos chamar de “mercado de tempo”, é totalmente expresso em termos de dinheiro. O *Dinheiro* é evidentemente o bem presente *par excellence*. Pois, além do valor de consumo do próprio metal monetário, a mercadoria-dinheiro é o único bem totalmente comerciável em toda a sociedade. É o *abra-te sésamo* para a troca por bens de consumo a qualquer momento que seu proprietário desejar. Portanto, é um bem presente. Uma vez que os bens de consumo, uma vez vendidos, normalmente não entram novamente no nexo de troca, o dinheiro é o bem presente dominante no mercado. Além disso, como o dinheiro é o intermédio para *todas* as trocas, é também o intermédio para as trocas no mercado de tempo.

Quais são os bens futuros que são trocados por dinheiro? *Bens futuros são bens que são esperados, no agora, a tornarem-se bens presentes em alguma data futura.* Portanto, eles têm um valor presente. Por causa do fato universal da preferência temporal, um determinado bem vale mais no presente do que a *prospectiva* presente de se tornar disponível como um bem presente em algum momento no futuro. Em outras palavras, um bem no presente vale mais agora do que seu valor presente como um bem futuro. Como o dinheiro é o intermédio

[7] Cf. Mises, *Human Action*, pp. 521-42.

de troca geral, para o mercado de tempo e também para outros mercados, o dinheiro é o bem presente e os bens futuros são *as expectativas presentes da futura aquisição de dinheiro*. Segue-se da lei da preferência temporal que *o dinheiro presente vale mais do que as expectativas presentes da mesma quantidade de dinheiro futuro*. Em outras palavras, dinheiro futuro (como podemos chamar de expectativas presentes de dinheiro no futuro) sempre será trocado com um desconto em relação ao dinheiro presente.

Esse desconto sobre bens futuros em comparação aos bens presentes (ou inversamente, a remuneração comandada pelos bens presentes sobre bens futuros) é a taxa de juros. Assim, se, no mercado de tempo, 100 onças de ouro são trocadas pela perspectiva de obter 105 onças de ouro daqui a um ano, a taxa de juros é de aproximadamente 5 por cento ao ano. Essa é a taxa de desconto de tempo do dinheiro futuro para o presente.

O que queremos dizer especificamente com “prospectiva de obtenção de dinheiro no futuro”? Essas prospectivas devem ser analisadas cuidadosamente para explicar todos os fatores causais na determinação da taxa de juros. Em primeiro lugar, no mundo real, essas prospectivas, como quaisquer prospectivas de um período de tempo, são sempre mais ou menos *incertas*. No mundo real, essa incerteza sempre presente necessariamente faz com que os juros e os elementos de lucros e de perdas sejam interligados e cria complexidades que serão analisadas mais adiante. Para separar o mercado de tempo dos elementos empresariais, precisamos considerar o mundo de certeza da economia de rotação uniforme, onde as antecipações são todas atendidas e a taxa pura de juros é igual por toda a economia. A taxa *pura* de juros será então a taxa de desconto de tempo em vigor, a razão entre o preço dos bens presentes e o dos bens futuros.

Quais são, então, os tipos específicos de bens futuros que entram no mercado de tempo? Existem dois tipos. Um é uma reivindicação escrita de uma determinada quantia de dinheiro em uma data futura. A troca no mercado de tempo, nesse caso, é a seguinte: *A* dá dinheiro para *B* em troca de uma reivindicação de dinheiro futuro. O termo geralmente para se referir a *A*, o comprador do dinheiro futuro, é “emprestador” ou “credor”, enquanto *B*, o vendedor do dinheiro futuro é denominado “mutuário” ou “devedor”. A razão é que essa *transação de crédito*, ao contrário de uma transação em *dinheiro*, permanece *inacabada* no presente. Quando um homem compra um terno por dinheiro, ele transfere o dinheiro em troca do terno. A transação é finali-

zada. Em uma transação de crédito, ele recebe simplesmente um ELD,* ou nota, que lhe autoriza a reivindicar uma certa quantia em dinheiro em uma data futura. A transação deverá ser concluída no futuro, quando *B*, o mutuário, "reembolsar o empréstimo", transferindo o dinheiro acordado para o credor.

Embora o mercado de empréstimos seja um tipo muito visível de transação de tempo, não é de forma alguma o único, nem mesmo o dominante. Existe um tipo de transação muito mais sutil, porém mais importante, que pervade todo o sistema de produção, mas que nem sempre é reconhecida como uma transação de tempo. Essa é a compra de bens de produção e de serviços, que são transformados ao longo de um período de tempo, para finalmente emergir como bens de consumo. Quando os capitalistas compram os serviços dos fatores de produção (ou, como veremos mais tarde, os próprios fatores), eles estão comprando uma certa quantidade e valor do produto líquido da produção, descontada ao valor *presente* desse produto da produção. Pois a terra, o trabalho e os serviços de capital adquiridos são *bens futuros*, a serem transformados na *forma final como bens presentes*.

Suponha, por exemplo, que um empreendedor-capitalista contrate serviços de trabalho, e suponha que possa ser determinado que essa quantidade de serviço de trabalho resultará em uma receita líquida de 20 onças de ouro para o proprietário do produto. Veremos a seguir que o serviço tenderá a ser pago pelo valor líquido de produto dele; mas receberá o produto dele *descontado* pelo intervalo de tempo até a venda. Pois se o serviço de trabalho vai colher 20 onças daqui a cinco anos, é óbvio que o proprietário do trabalho não pode esperar receber dos capitalistas todas as 20 onças *agora*, com antecedência. Ele receberá seu lucro líquido *descontado* pelo ágio atual, a taxa de juros. E a renda de juros será ganha pelo capitalista que assumiu a tarefa de adiantar o dinheiro presente. O capitalista então espera cinco anos até que o produto mature antes de recuperar seu dinheiro.

O capitalista puro, portanto, ao desempenhar uma função de adiantamento de capital no sistema produtivo, desempenha uma espécie de papel intermediário. Ele vende dinheiro (um bem presente) aos proprietários de fatores em troca dos serviços dos fatores deles (bens futuros prospectivos). Ele mantém esses bens e continua a contratar trabalho sobre eles até que sejam transformados em bens de consumo

* N.T.: Rothbard usa aqui um termo bem conhecido na língua inglesa, o termo I.O.U. (I Owe You), que para manter uma fidelidade ao texto, optamos por uma tradução mais literal como E.L.D. (Eu lhe devo).

(bens presentes), que são então vendidos ao público por dinheiro (um bem presente). A remuneração que ele ganha com a venda de bens presentes, em comparação com o que pagou por bens futuros, é a taxa de juros que rendeu na troca.

O mercado de tempo, portanto, não está restrito ao mercado de empréstimos. Ele permeia toda a estrutura de produção da economia complexa. Todos os fatores produtivos são bens futuros: proporcionam ao proprietário deles a expectativa de avançar em direção a meta final de consumo, meta que dá a *raison d'être* para todo o empreendimento produtivo. É um mercado de tempo em que os bens futuros vendidos não constituem uma operação de crédito, como é o caso do mercado de empréstimos. A transação é completa em si mesma e não precisa de nenhum pagamento adicional por nenhuma das partes. Nesse caso, o comprador dos bens futuros — o capitalista — obtém sua renda transformando esses bens em bens presentes, em vez de pela apresentação de uma reivindicação ELD sobre o vendedor original de um bem futuro.

O mercado de tempo, o mercado onde as mercadorias presentes são trocadas por mercadorias futuras, é, então, um agregado com várias partes componentes. Em uma parte do mercado, os capitalistas trocam suas poupanças de dinheiro (bens presentes) pelos serviços de vários fatores (bens futuros). Essa é uma parte, e a parte mais importante, do mercado de tempo. Outra é o mercado de empréstimos ao consumidor, onde os poupadores emprestam seu dinheiro em uma transação de crédito em troca de um ELD de dinheiro futuro. Os poupadores são os ofertadores do dinheiro presente, os mutuários, os ofertadores do dinheiro futuro, na forma de ELDs. Aqui, estamos lidando apenas com aqueles que pedem empréstimos para gastar em bens de consumo, e *não* com os produtores que pedem empréstimos de poupanças para investir na produção. Pois os mutuários de poupanças para empréstimos para a produção não são forças independentes no mercado de tempo, mas são completamente dependentes do ágio de juros entre bens presentes e futuros conforme determinado no sistema de produção, igualando a razão entre os preços de bens de consumo e de produção. Essa dependência será vista a seguir.

3. Preferência Temporal e Escalas de Valor Individuais

Antes de considerarmos as partes componentes do mercado de tempo, vamos à raiz da questão: a escala de valor do indivíduo. Como

vimos no problema de precificação e de demanda, a escala de valor do indivíduo fornece a chave para a determinação de todos os eventos no mercado. Isso não é menos verdadeiro no que diz respeito à taxa de juros. Aqui, a chave é a tabela de valorações de preferência temporal do indivíduo.

Consideremos um indivíduo hipotético, abstraindo-o de qualquer papel particular que ele possa desempenhar no sistema econômico. Esse indivíduo tem, necessariamente, uma utilidade marginal decrescente do dinheiro, de modo que cada unidade adicional de dinheiro adquirida se classifica em uma posição inferior em sua escala de valor. Isso é necessariamente verdade. Inversamente, e isso também decorre da utilidade marginal decrescente do dinheiro, cada unidade sucessiva de dinheiro desistida terá uma classificação mais elevada em sua escala de valor. A mesma lei de utilidade se aplica ao dinheiro futuro, i.e., às perspectivas de dinheiro futuro. Tanto para o dinheiro presente quanto para o futuro se aplica a regra geral de que *mais* de um bem terá maior utilidade do que *menos* dele. Podemos ilustrar essas leis gerais por meio da seguinte escala de valor hipotética de um indivíduo:

John Smith

………………………………… (19 onças futuras) (Daqui a 10 anos)
……… 4ª unidade de 10 onças
………………………………… (18 onças futuras)
………………………………… (17 onças futuras)
………………………………… (16 onças futuras)
……… 3ª unidade de 10 onças
………………………………… (15 onças futuras)
………………………………… (14 onças futuras)
………………………………… (13 onças futuras)
……… 2ª unidade de 10 onças
………………………………… (12 onças futuras)
……… 1ª unidade de 10 onças
………………………………… (11 onças futuras)
……… (1ª unidade adicionada de 10 onças.)
……… (2ª unidade adicionada de 10 onças.)
………………………………… (10 onças futuras)

Vemos nessa escala de valor um exemplo do fato de que todas as alternativas possíveis de escolha são classificadas em uma escala e as verdades da lei da utilidade são exemplificadas. A “1ª unidade de 10 on-

ças" refere-se à classificação concedida à primeira unidade de 10 onças (unidade escolhida arbitrariamente) a ser abandonada. A "2ª unidade de 10 onças" de dinheiro a ser abandonada é atribuída à categoria mais alta, etc. A "1ª unidade adicionada de 10 onças" refere-se à classificação atribuída à próxima unidade de 10 onças que o homem está considerando adquirir, com parênteses para indicar que ele agora não tem o bem em sua posse. Acima, temos uma tabela da escala valorativa de John Smith com relação ao tempo, i.e., sua escala de preferências temporais. Suponha que a taxa de juros do mercado, seja de 3%; i.e., ele pode obter 13 onças de dinheiro futuro (considerado aqui como 10 anos doravante), vendendo 10 onças de dinheiro presente. Para ver o que ele fará, temos o privilégio de poder consultar sua escala de preferência temporal. Descobrimos que 13 onças de dinheiro futuro são preferidas à sua primeira unidade de 10 onças e também à segunda unidade de 10 onças, mas que a terceira unidade de 10 onças é mais alta em sua valoração. Portanto, com uma taxa de mercado de 3% ao ano, o indivíduo poupará 20 onças de ouro e as venderá por dinheiro futuro no mercado de tempo. Ele é um ofertador de bens presentes no mercado de tempo até a medida de 20 onças.[8]

Se a taxa de juros do mercado for 2%, de modo que 12 onças futuras seriam o preço de 10 onças presentes, então John Smith seria um *ofertador de 10 onças de dinheiro presente*. Ele nunca é um *ofertador de dinheiro futuro* porque, em seu caso particular, não há quantidades de dinheiro futuro acima de 10 onças que são classificadas abaixo da "1ª unidade adicionada de 10 onças".

Suponha, por exemplo, que James Robinson tenha a seguinte escala de valor-temporal:

James Robinson

.... (19 onças futuras) (Daqui a 10 anos)
.... 2ª unidade de 10 onças

---

8 Esse é um retrato altamente simplificado da escala de valor. Para fins de exposição, omitimos o fato de que a *segunda* unidade de 13 onças futuras adicionadas valerá menos do que a primeira, a terceira unidade de 13 menos do que a segunda, etc. Assim, na atualidade, a escala de demanda de bens futuros será inferior ao retratado aqui. No entanto, o essencial da análise não é afetado, visto que podemos assumir uma tabela de demanda de qualquer tamanho que desejarmos. A única conclusão significante é que a curva de demanda é moldada de modo que um indivíduo demande mais bens futuros à medida que a taxa de juros do mercado aumenta e essa conclusão vale tanto para a versão atual quanto para a simplificada.

……………………………… (18 onças futuras)
……………………………… (17 onças futuras)
……… 1ª unidade de 10 onças
……………………………… (16 onças futuras)
……………………………… (15 onças futuras)
……………………………… (14 onças futuras)
……… (1ª unidade adicionada de 10 onças)
……………………………… (13 onças futuras)
……………………………… (12 onças futuras)
……… (2ª unidade adicionada de 10 onças)
……………………………… (11 onças futuras)
……… (3ª unidade adicionada de 10 onças)
……………………………… (10 onças futuras)

Se a taxa de juros do mercado for 3%, então, as valorações de Robinson são tais que nenhuma poupança será ofertada ao mercado de tempo. Ao contrário, 13 onças futuras *são inferiores a* “1ª unidade adicionada de 10 onças”, o que significa que Robinson estaria disposto a trocar 13 onças de dinheiro futuro por 10 onças de dinheiro presente. Assim, ele se torna, em contraste a Smith, um ofertador de dinheiro futuro. Se a taxa de juros fosse de 1%, então, ele ofertaria 22 onças de dinheiro futuro em troca de 20 onças de dinheiro presente, aumentando assim sua demanda por dinheiro presente a um preço mais baixo.

Será notado que não há listagem para menos de 10 onças de bens futuros, para serem comparados com 10 onças de bens presentes. A razão é que a preferência temporal de cada homem é positiva, i.e., uma onça de dinheiro presente sempre será preferida a uma onça ou menos de dinheiro futuro. Portanto, nunca haverá qualquer questão de uma taxa pura de juros sendo zero ou negativa. Muitos economistas cometeram o grande erro de acreditar que a taxa de juros determina a tabela de preferência temporal e a taxa de poupança, e não *o contrário*. Isso é completamente inválido. As taxas de juros discutidas aqui são simplesmente tabelas hipotéticas, e elas *indicam* e revelam as tabelas de preferência temporal de cada indivíduo. No agregado, como veremos agora, a interação das preferências temporais e, consequentemente, as tabelas de oferta-demanda dos indivíduos no mercado de tempo determinam a taxa pura de juros no mercado. Elas fazem da mesma forma que as valorações individuais determinam as tabelas agregadas de oferta e de demanda de bens, que por sua vez determinam os preços de mercado. E, mais uma vez, são as utilidades e apenas as utilidades,

aqui na forma de preferências temporais, que determinam o resultado do mercado; a explicação não reside em algum tipo de "processo mutuamente determinante" de preferências e consequências de mercado.

Continuando com nossa análise, tabelemos as tabelas de John Smith e James Robinson, a partir de suas escalas de valor-temporal acima, em relação a sua posição no mercado de tempo. A tabela de John Smith é dada na Tabela 11. A tabela de James Robinson é dada na Tabela 12.

Tabela 11

Taxa de Juros %	**Oferta de dinheiro presente = Demanda por dinheiro futuro = Poupanças** *Onças de Ouro*	**Oferta de dinheiro futuro = Demanda por dinheiro presente** *Onças de ouro*
9 …	40	0
8 …	30	0
7 …	30	0
6 …	30	0
5 …	20	0
4 …	20	0
3 …	20	0
2 …	10	0
1 …	0	0

Tabela 12

Taxa de Juros %	**Oferta de dinheiro presente = Demanda por dinheiro futuro = Poupanças** *Onças de Ouro*	**Oferta de dinheiro futuro = Demanda por dinheiro presente** *Onças de ouro*
9 …	20	0
8 …	10	0
7 …	10	0
6 …	0	0
5 …	0	0
4 …	0	0

3 …	0	10
2 …	0	10
1 …	0	20

A tabela temporal de Robinson é de particular interesse. Referindo-nos a sua escala de valor-temporal, descobrimos que, a uma taxa de juros de 9%, 19 onças de dinheiro futuro estão acima da segunda unidade de 10 onças de dinheiro presente e, portanto, também acima da primeira unidade. A essa taxa de juros, sua oferta de dinheiro presente no mercado de tempo, i.e., sua poupança, é igual a 20 onças. Como sua valoração da primeira unidade (de 10 onças — um tamanho arbitrário de unidade que escolhemos para essa discussão) está entre 16 e 17 onças de dinheiro futuro, quando a taxa de juros do mercado é de 6%, seu rendimento de 16 onças é menos valioso para ele do que sua primeira unidade. Portanto, ele não será um poupador e ofertador de dinheiro presente nessa taxa. Por outro lado, ele também não será um ofertador de bens futuros (i.e., um demandador de bens presentes no mercado de tempo). Para ser um ofertador de bens futuros, sua valoração do dinheiro futuro, do qual ele teria de desistir à taxa de juros vigente, tem de ser menor do que o dinheiro presente que ele receberia. Em outras palavras, o que ele abre mão em dinheiro futuro prospectivo terá de valer menos para ele do que a utilidade da "1ª unidade adicional de 10 onças" em sua escala. Embora a taxa de mercado esteja na faixa de 4% a 6%, isso não será verdade, pois as 14 a 16 onças de dinheiro futuro que ele teria que ofertar equivaleria mais para ele do que as 10 onças adicionais do dinheiro presente que ele ganharia com a troca. No caso de Robinson, o ponto crítico ocorre quando a taxa de juros hipotética cai para 3%, pois 13 onças futuras equivalem menos do que 10 onças adicionais de dinheiro presente e ele ofertará as onças futuras no mercado. Se a taxa de juros fosse de 1%, ele ofertaria 20 onças de mercadorias futuras.[9]

Deve ser evidente que um indivíduo, a qualquer momento, será um poupador líquido (i.e., um demandador líquido de bens futuros), um ofertador líquido de bens futuros, ou não estará no mercado de tempo. As três categorias são mutuamente exclusivas.

O diagrama da Figura 42 esboça as tabelas de Smith e Robinson em forma gráfica. A taxa de juros está no eixo vertical e o dinheiro no

[9] O leitor pode deixar cair os parênteses em torno dos dinheiros futuros na extremidade inferior da escala de valor, pois Robinson está considerando ofertá-los, bem como demandá-los.

horizontal. As ofertas de bens presentes também são demandas de bens futuros, e a demanda de bens presentes também é a oferta de bens futuros.

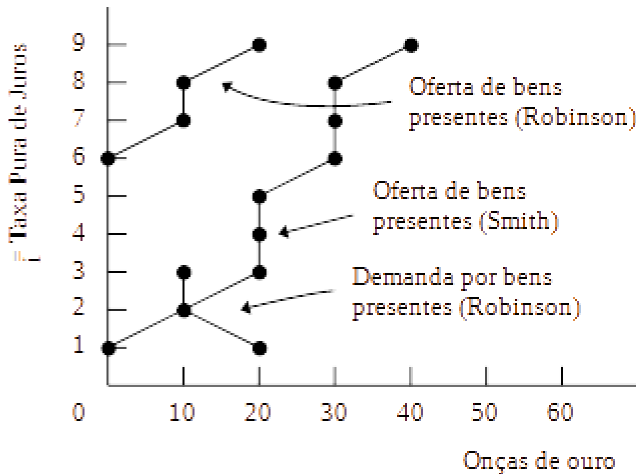


Figura 42. Comparação das Tabelas de Preferência Temporal

Não podemos comparar utilidades ou valores entre pessoas, mas certamente podemos dizer que a tabela de preferência temporal de Robinson é *maior* do que a de Smith. Em outras palavras, não pode fazer sentido comparar as classificações ou utilidades que os dois homens atribuem a qualquer unidade particular de um bem, mas podemos (se os conhecermos) comparar suas *tabelas* com base puramente em suas preferências temporais demonstradas. A tabela de preferência temporal de Robinson é *maior* do que a de Smith, i.e., a cada taxa de juros hipotética, os valores de Robinson são tais quais ele irá desfazer-se de menos de seus bens presentes em troca de bens futuros.[10]

Vamos explorar a tabela de preferência-temporal individual típica, ou tabela de-oferta-e-de-demanda-temporal, mais precisamente. Em primeiro lugar, não há necessidade de a unidade escolhida ser de 10 onças. Como o dinheiro é talvez o mais *divisível* dos bens, é possível dividir as unidades em tamanhos bem menores. Além disso, por causa da arbitragem do mercado, a taxa de rendimento de juros sobre os investimentos de bens presentes em bens futuros será igual para todos os vários tamanhos de unidades. Podemos, portanto, visualizar uma curva comparativamente suave, mesmo para cada indivíduo.

[10] Da mesma forma, embora não possamos comparar utilidades, podemos comparar (se os conhecermos) as tabelas de *demanda* individual por bens.

Uma característica inevitável da tabela de preferência temporal de um indivíduo é que, eventualmente, depois que uma certa quantidade de dinheiro presente foi fornecida no mercado, nenhuma taxa de juros concebível poderia persuadi-lo a comprar mais bens futuros. A razão é que, conforme o dinheiro presente diminui e o dinheiro futuro aumenta na posse de um homem, a utilidade marginal do primeiro aumenta na escala de valor do homem e a utilidade marginal do último diminui. Em particular, todo homem precisa consumir no presente, e isso limita drasticamente sua poupança, independentemente da taxa de juros. Como resultado, após um certo ponto, a preferência temporal de um homem para o presente torna-se infinita, e a linha que representa sua oferta de bens presentes torna-se vertical para cima. No outro extremo da escala, o fato da preferência temporal implicará que, a alguma taxa de juros mínima, o homem não poupará nada. Em que ponto a curva de oferta atinge o eixo vertical depende das valorações do indivíduo; mas deve fazê-lo, como resultado da operação da lei de preferência temporal. Um homem não poderia preferir 10 onças ou até menos de dinheiro futuro a 10 onças de dinheiro presente.[11]

O que acontece depois que a curva de oferta individual atinge o eixo vertical depende inteiramente das preferências temporais do indivíduo. Em alguns casos, como no de John Smith acima, a utilidade marginal do dinheiro da pessoa cai muito rápido, em comparação com a do dinheiro futuro, para ela participar como uma demandadora líquida de bens presentes à baixas taxas de juros. Em outras palavras, a proporção de preferência temporal de Smith é muito baixa nesta área para que ele se torne um demandador de bens presentes e um ofertador de bens futuros. Por outro lado, a maior tabela de preferências temporais de Robinson é tal que, à baixas taxas de juros, ele se torna um ofertador de bens futuros por bens presentes. (Veja a Figura 42.)

Podemos, é claro, diagramar a curva de oferta e demanda de um indivíduo típico de maneira convencional, como fizemos na Figura 42. Por outro lado, também podemos modificar esse diagrama, de modo a fazer uma curva contínua da atividade do indivíduo no mercado de tempo. Podemos chamar essa curva de "curva de mercado de tempo

[11] Não é válido objetar que alguns podem preferir *usar* o dinheiro no futuro em vez de no presente. Essa não é a questão aqui, que é a *disponibilidade* para uso. Se um homem deseja "poupar" dinheiro para algum uso futuro, ele pode "acumulá-lo" em vez de gastá-lo em um bem futuro e, portanto, tê-lo sempre disponível. Nos abstraímos da acumulação, que será tratada no capítulo sobre dinheiro; não teria lugar, de qualquer maneira, no mundo de rotação uniforme de certeza.

do indivíduo". Com taxas de juros mais altas, até onde atinge o eixo vertical, essa curva é simplesmente a curva de oferta individual de bens presentes. Mas abaixo disso, estamos *revertendo* sua curva de demanda e continuando-a para a esquerda no eixo horizontal. (Veja a Figura 43.)

Cada indivíduo no mercado tem um tipo semelhante de tabela de mercado de tempo, refletindo sua escala valorativa particular. A tabela de cada um será tal que, com taxas de juros mais altas, haverá uma tendência maior à poupança líquida e, com taxas de juros mais baixas, menos poupança, até que o indivíduo se torne um demandador líquido. A cada taxa de juros *hipotética* existe uma possível poupança líquida, demanda líquida ou abstenção do mercado, para cada indivíduo. Para algumas mudanças na taxa de juros, não haverá mudança (curva vertical), mas nunca haverá uma situação em que a oferta será maior, ou a demanda será menor, com taxas de juros menores.

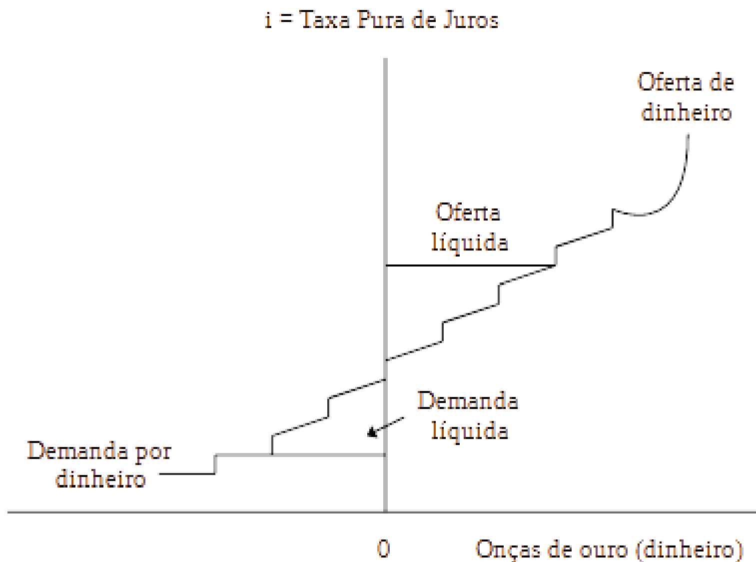


Figura 43. Curva do Mercado de Tempo do Indivíduo

As tabelas de mercado de tempo de todos os indivíduos são agregadas no mercado para formar tabelas de oferta e de demanda de mercado para bens presentes em termos de bens futuros. A tabela de oferta aumentará com o aumento da taxa de juros, e a tabela de demanda diminuirá com as taxas de juros mais altas.

Um típico diagrama de mercado agregado pode ser visto na Figura 44. Agregando as tabelas de oferta e demanda no mercado de tempo para todos os indivíduos do mercado, obtemos curvas como *SS* e *DD*. *DD* é a curva de demanda de bens presentes em termos de oferta de bens futuros; ela se inclina para a direita conforme a taxa de juros cai. *SS* é a curva de oferta de bens presentes em termos da demanda de bens futuros; ela se inclina para a direita conforme a taxa de juros aumenta. A interseção das duas curvas determina a *taxa de juros de equilíbrio* — a taxa de juros como tenderia a ser na economia de rotação uniforme. Essa taxa pura de juros, então, é determinada *unicamente pelas preferências temporais dos indivíduos na sociedade, e por nenhum outro fator.*

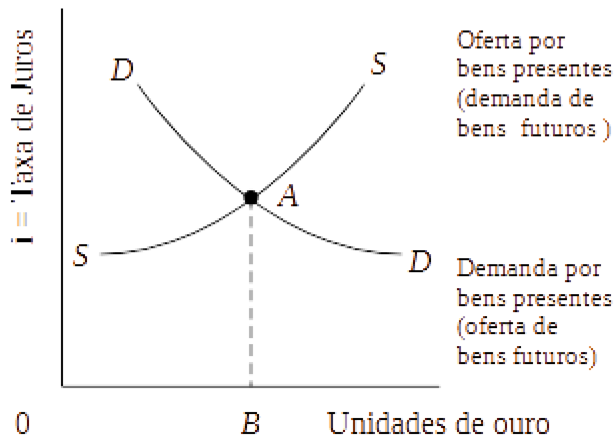


Figura 44. Curvas de Mercado de Tempo Agregadas

A interseção das duas curvas determina uma taxa de juros de equilíbrio, *BA*, *e* uma quantidade de equilíbrio poupada, *0B*. *0B* é a quantidade total de dinheiro que será poupada e investida em dinheiro futuro. A uma taxa de juros mais alta do que *BA*, os bens presentes ofertados excederiam os bens futuros ofertados em troca, e as poupanças excedentes competiriam umas com as outras até que o preço dos bens presentes em termos de bens futuros caísse em direção ao equilíbrio. Se a taxa de juros fosse abaixo de BA, a demanda por bens presentes pelos ofertadores de bens futuros excederia a oferta de poupança, e a competição dessa demanda empurraria as taxas de juros para o equilíbrio.

Talvez mais falácias tenham sido cometidas nas discussões sobre a taxa de juros do que no tratamento de qualquer outro aspecto da eco-

nomia. Demorou muito para que a importância crucial da preferência temporal na determinação da taxa pura de juros fosse percebida na economia; levou ainda mais tempo para os economistas perceberem que a preferência temporal é o *único* fator determinante. A relutância em aceitar uma interpretação causal monística tem atormentado a economia até hoje.[12]

4. O Mercado de Tempo e a Estrutura de Produção

O mercado de tempo, como outros mercados, consiste em indivíduos componentes cujas tabelas são agregadas para formar as tabelas de oferta e de demanda do mercado. A complexidade de mercado do tempo (e também do mercado monetário) consiste no fato de que também é dividido e subdividido em vários submercados distintos. Estes são agregáveis em um mercado total, mas os componentes subsidiários são interessantes e altamente significantes por si só e merecem uma análise mais aprofundada. Eles próprios, é claro, são compostos de tabelas individuais de oferta e de demanda.

Como indicamos acima, podemos dividir o mercado presente-futuro em duas subdivisões principais: *a estrutura de produção* e o *mercado de crédito ao consumidor*. Vamos nos voltar primeiro para a estrutura de produção. Isso pode ser feito de forma mais clara considerando mais uma vez um diagrama típico de estrutura de produção. Este diagrama é o da Figura 41, com uma diferença crítica. Anteriormente, o diagrama representava uma estrutura de produção típica para qualquer bem de consumo específico. *Agora, o mesmo diagrama representa a estrutura de produção agregada para todos os bens*. O dinheiro passa dos bens de consumo de volta aos vários estágios de produção, enquanto os bens fluem dos estágios mais altos para os estágios mais baixos de produção, para finalmente serem vendidos como bens de consumo. O padrão de produção não é alterado pelo fato de existirem fatores específicos e não específicos. Visto que a estrutura de produção é agregada, o grau de especificidade de um *determinado produto* é irrelevante em uma discussão sobre o mercado de tempo.

---

12 A importância da preferência temporal foi vista pela primeira vez por Böhm-Bawerk em seu *Capital and Interest*. A *única* importância da preferência temporal foi percebida por pouquíssimos economistas, notadamente por Frank A. Fetter e Ludwig von Mises. Veja Fetter, *Economic Principles*, pp. 235-316; *idem*, "Interest Theories, Old and New", *American Economic Review*, março de 1914, pp. 68-92; e Mises, *Human Action*, pp. 476-534.

Não há problema no fato de que diferentes processos de produção para diferentes bens levem durações de tempo desiguais. Isso não é uma dificuldade porque o fluxo de um estágio para outro pode ser agregado para qualquer número de processos.

Existem, no entanto, dois problemas mais sérios que parecem envolver a agregação da estrutura produtiva para toda a economia. Um é o fato de que em vários processos não haverá necessariamente uma troca de bens de capital por dinheiro em cada estágio. Uma empresa pode "integrar verticalmente" dentro de si mesma um ou mais estágios e, assim, avançar os bens presentes por um período maior de tempo. Veremos a seguir, entretanto, que isso não apresenta nenhuma dificuldade, assim como não apresenta nenhuma dificuldade no caso de processos particulares.

Uma segunda dificuldade é a compra e o uso de bens de capital *duráveis*. Estivemos supondo, e continuamos supondo, que nenhum bem de capital ou terra é *comprado* — que eles são apenas *contratados,* i.e., "alugados" de seus proprietários. A compra de bens duráveis apresenta complicações, mas, novamente, como veremos, isso não levará a nenhuma mudança essencial em nossa análise.

O diagrama de estrutura de produção na Figura 45 omite os números que indicavam o tamanho dos pagamentos entre os vários setores e os substitui em vez de *D*s e *S*s para indicar os pontos onde as transações presente-futuro ("transações de tempo") ocorrem e quais grupos estão envolvidos nessas várias transações. Os *D*s indicam demandadores de bens presentes, e *S*s são ofertadores de bens presentes, por bens futuros.

Vamos começar pela base — as despesas dos consumidores com bens de consumo. O movimento do dinheiro é indicado por setas, e o dinheiro vai dos consumidores para os vendedores de bens de consumo. Essa *não* é uma transação de tempo, porque é uma troca de *bens presentes* (dinheiro) por *bens presentes* (bens de consumo).[13]

[13] O fato de os consumidores poderem consumir fisicamente todos ou parte desses bens em uma data posterior não afeta esta conclusão, porque qualquer consumo posterior ocorre fora do nexo monetário, e é esse último que estamos analisando.

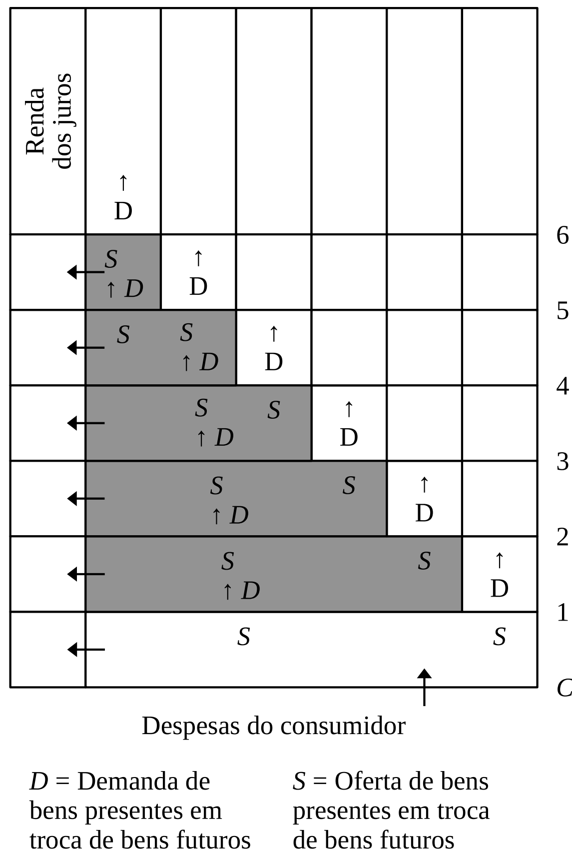


Figura 45. Estrutura de Produção Agregada para todos os Bens

Esses produtores de bens de consumo são necessariamente capitalistas que investiram nos serviços de fatores para produzir esses bens e que então vendem seus produtos. Seu investimento em fatores consistia em compras de serviços de fatores de terra e fatores de trabalho (os fatores originais) e bens de capital de primeira ordem (os fatores produzidos). Em ambas as duas grandes categorias de transações (trocas que são feitas em um estágio anterior à venda final dos bens de consumo), os bens presentes são trocados por bens futuros. Em ambos casos, os capitalistas estão ofertando *dinheiro presente* em troca de serviços de fatores cujo rendimento se materializará no futuro e que, portanto, são *bens futuros*.

Assim, os capitalistas que estão produzindo bens de consumo, a quem podemos chamar de "capitalistas de primeiro estágio", se envol-

vem em transações de tempo para fazer seus investimentos. Os componentes desta subdivisão particular do mercado de tempo, então, são:

Oferta de bens presentes: $Capitalistas_1$
Oferta de bens futuros: Proprietários de terras, Trabalhadores, $Capitalistas_2$
(Demanda por bens presentes)

$Capitalistas_1$ são os capitalistas de primeiro estágio que produzem bens de consumo. Eles compram bens de capital dos proprietários-produtores — os capitalistas de segundo estágio, ou $Capitalistas_2$. Os *S*s e *D*s apropriados indicam essas transações, e as setas apontando para cima indicam a direção do pagamento em dinheiro.

No estágio seguinte, os $Capitalistas_2$ têm de comprar serviços de fatores de produção. Eles ofertam bens presentes e compram bens futuros, bens que estão ainda mais distantemente no futuro do que o produto que irão produzir.[14] Esses bens futuros são ofertados por proprietários de terras, trabalhadores e $Capitalistas_3$. Resumindo, no segundo estágio:

Oferta de bens presentes: $Capitalistas_2$
Oferta de bens futuros: Proprietários de terras, Trabalhadores, $Capitalistas_3$

Essas transações são marcadas com os *S*s e *D*s apropriados, e as setas apontando para cima indicam a direção do pagamento de dinheiro nessas transações.

Esse padrão continua até o último estágio. Neste estágio final, que é aqui o sexto, os capitalistas do sexto estágio ofertam bens futuros aos capitalistas do quinto estágio, mas também ofertam bens presentes aos trabalhadores e proprietários de terras em troca dos serviços futuros extremamente distantes desses últimos. As transações para os dois mais altos estágios são, então, as seguintes (com o último estágio designado como *N* em vez de seis):

---

[14] Nenhuma complicação importante surge do maior grau de futuridade dos fatores de ordem superior. Como indicamos acima, um bem *mais* distantemente futuro simplesmente será descontado pelo mercado por um valor maior, embora à mesma taxa por ano. A *taxa* de juros, i.e., a taxa de desconto de bens futuros por unidade de tempo, permanece a mesma, independentemente do grau de futuridade do bem. Esse fato serve para resolver um problema mencionado acima — integração vertical por empresas em um ou mais estágios. Se a taxa de juros de equilíbrio for 5% ao ano, então um produtor do estágio um ganhará 5% em seu investimento, enquanto um produtor que adiantar bens presentes durante três estágios — por três anos — ganhará 15%, i.e., 5% por ano.

Quinto estágio:
Oferta de bens presentes: Capitalistas_5
Oferta de bens futuros: Proprietários de terra, Trabalhadores, Capitalistas_N

*En*ésimo estágio:
Oferta de bens presentes: Capitalistas_N
Oferta de bens futuros: Proprietários de terra, Trabalhadores

Podemos agora resumir nosso mercado de tempo para qualquer estrutura de produção de N estágios.

Ofertadores de bens presentes	**Ofertadores de bens futuros** *(Demandadores de bens presentes)*
Capitalistas_1	Todos os proprietários de terras
Capitalistas_2	Todos os trabalhadores
Capitalistas_3	Capitalistas_2
…	Capitalistas_3
…	…
…	…
Capitalistas_N	Capitalistas_N

Para ilustrar claramente o funcionamento da estrutura de produção, vamos voltar ao exemplo numérico dado na Figura 41 e resumir as quantidades de bens presentes ofertados e recebidos pelos vários componentes do mercado de tempo. Podemos usar os mesmos números aqui para aplicar à estrutura de produção agregada, embora o leitor possa desejar considerar as unidades como múltiplos de onças de ouro nesse caso. O fato de diferentes durações dos processos de produção e diferentes graus de integração vertical não criarem dificuldades para a agregação nos permite usar o diagrama quase indistintamente para um único processo de produção e para a economia como um todo. Além disso, o fato de que a taxa de juros da ERU será a mesma para todos os estágios e todos os bens da economia permite-nos sobretudo agregar os estágios comparáveis de todos os bens. Pois se a taxa é de 5%, então podemos dizer que para um determinado estágio de um bem, os pagamentos dos capitalistas aos proprietários de fatores são de 50 onças e as receitas das vendas de produtos são de 52,5 onças, enquanto também podemos assumir que os pagamentos agregados para toda a

economia no mesmo período são de 5.000 onças e a receita de 5.250 onças. A mesma taxa de juros conota a mesma taxa de rendimento sobre os investimentos, sejam considerados separadamente ou para todos os bens agrupados.

A seguir, então, estão as ofertas e demandas de bens presentes da Figura 41, o diagrama agora sendo tratado como um agregado para toda a economia:

(Poupadores) Ofertadores de Bens Presentes	**Demandadores de Bens Presentes Ofertadores de Bens Futuros**	
Cap$_1$ … 95 oz.	→ 15 oz. Proprietários de terras e trabalho;	Cap$_2$ … 80 oz.
Cap$_2$ … 76 oz.	→ 16 oz. Proprietários de terras e trabalho;	Cap$_3$ … 60 oz.
Cap$_3$ … 57 oz.	→ 12 oz. Proprietários de terras e trabalho;	Cap$_4$ … 45 oz.
Cap$_4$ … 43 oz.	→ 13 oz. Proprietários de terras e trabalho;	Cap$_5$ … 30 oz.
Cap$_5$ … 28 oz.	→ 08 oz. Proprietários de terras e trabalho;	Cap$_N$ … 20 oz.
Cap$_N$ … 19 oz.	→ 19 oz. Proprietários de terras e trabalho	… … …
318 oz.	83 oz.	235 oz.

As setas horizontais em cada estágio dessa tabela representam o movimento do dinheiro conforme ofertado pelos poupadores aos demandadores destinatários naquele estágio.

Dessa tabelação é fácil derivar a renda monetária *líquida* dos vários participantes: sua renda monetária *bruta* menos seus pagamentos em dinheiro, se incluirmos todo o período de tempo para todas as suas transações no mercado de tempo. O caso dos proprietários de terras e trabalho é simples: eles recebem seu dinheiro em troca dos bens futuros a serem produzidos por seus fatores; esse dinheiro é sua renda bruta *e* líquida do sistema produtivo. O total da renda líquida em dinheiro para os proprietários de terras e de trabalho é de 83 onças. Essa é a soma das rendas monetárias dos vários proprietários de terra e de trabalho em cada estágio de produção.

O caso dos capitalistas é muito mais complicado. Eles pagam bens presentes em troca de bens futuros e então vendem os produtos (em maturação) menos distantemente futuros em troca de dinheiro para capitalistas de estágio mais baixo. A renda monetária *líquida* deles é derivada ao subtrair a despesa monetária da renda bruta deles durante o período do estágio de produção. Em nosso exemplo, as várias rendas líquidas dos capitalistas são as seguintes:

Renda líquidas de capitalistas que produzem bens de capital

$Capitalistas_2$ …	80 – 76 =	4 oz.
$Capitalistas_3$ …	60 – 57 =	3 oz.
$Capitalistas_4$ …	45 – 43 =	2 oz.
$Capitalistas_5$ …	30 – 28 =	2 oz.
$Capitalistas_N$ …	20 – 19 =	1 oz.
		12 oz.

A renda líquida total dos capitalistas que produzem bens de capital (ordens de 2 a N) é de 12 *onças*. O que dizer, então, dos $Capitalistas_1$, que aparentemente não têm apenas nenhuma renda líquida, mas um déficit de 95 onças? Eles são reavidos, como podemos ver no diagrama (na Figura 41), *não* da poupança dos capitalistas, mas das despesas dos consumidores, que totalizam 100 onças, gerando uma renda líquida para os $Capitalistas_1$ de cinco onças.

Deve-se enfatizar nesse ponto que o padrão geral da estrutura de produção e do mercado de tempo será o mesmo no mundo real de incerteza como na ERU. A diferença estará nas quantias que vão para cada setor e nas relações entre os diversos preços. Veremos mais tarde quais serão as discrepâncias; por exemplo, a taxa de rendimento dos capitalistas em cada setor não será uniforme no mercado real. Mas o *padrão* de pagamentos, a composição de ofertadores e demandadores, será o mesmo.

Ao analisar os balanços patrimoniais de rendas-despesas da estrutura de produção, autores de problemas econômicos viram que podemos consolidar as várias rendas e considerar apenas as rendas líquidas. A tentação tem sido simplesmente descartar as várias transações intercapitalistas como "duplicações". Se isso for feito aqui, então a renda líquida total no mercado é: capitalistas, 17 onças (12 onças para capitalistas de bens de capital e cinco onças para capitalistas de bens de consumo); fatores de terra e de trabalho, 83 onças. A grande renda líquida total é, então, de 100 onças. Isso é exatamente igual ao total de gastos de consumo no período.

A renda líquida total é de 100 onças e o consumo de 100 onças. Portanto, não há nenhuma *nova* poupança líquida. Abordaremos a poupança e sua mudança em detalhes abaixo. Aqui a questão é que, na rodada interminável da ERU, poupança *líquida* zero, conforme definida, significaria que há apenas poupança *bruta* suficiente para manter a estrutura de capital produtivo intacta, para manter os processos de pro-

dução em andamento e para manter uma quantidade constante de bens de consumo produzidos por um dado período.

Certamente é legítimo e muitas vezes útil considerar as rendas líquidas e as poupanças líquidas, mas nem sempre é esclarecedor, e seu uso tem sido extremamente enganoso na economia dos dias atuais.[15] Uso das figures de renda "nacional" líquida (é melhor lidar com a "renda social" que se estende por toda a comunidade do mercado, usando o dinheiro em vez de limitar o escopo às fronteiras nacionais) leva a crer que o elemento realmente importante para manter a estrutura de produção é o gasto dos consumidores. Em nosso exemplo de ERU, os vários fatores e capitalistas recebem suas rendas líquidas e as colocam de volta no consumo, mantendo assim a estrutura produtiva e os padrões de vida futuros, i.e., o output de bens de consumo. A inferência de tais conceitos é clara: a poupança dos capitalistas é necessária para aumentar e aprofundar a estrutura de capital, mas mesmo sem qualquer poupança, as despesas de consumo são suficientes por si só para manter a estrutura de capital produtiva intacta.

Essa conclusão parece claramente enganosa: afinal, não é o gasto do consumidor o bastião e o produto final da atividade? Essa tese, entretanto, é tragicamente errônea. Não há automatismo simples nos gastos dos capitalistas, especialmente quando saímos do mundo certo da ERU, e é nesse mundo real que o erro conceitual é devastador. Pois com a produção dividida em estágios, não é verdade que os gastos de consumo sejam suficientes para fornecer a manutenção da estrutura de capital. Quando consideramos a manutenção da estrutura de capital, precisamos considerar *todas as decisões* para ofertar bens presentes no mercado presente-futuro. Essas decisões são *agregadas*; elas não se anulam. As poupanças totais na economia, então, não são zero, mas as agregações de todos os bens presentes ofertados aos proprietários de bens futuros durante o processo de produção. Essa é a soma dos suprimentos dos Capitalistas$_1$ até os Capitalistas$_N$, que totaliza 318 *onças*. Essa é a poupança *bruta* total — a oferta de bens presentes por bens futuros em produção — e também é igual ao investimento *bruto* total. Investimento é a quantidade de dinheiro gasto em fatores de bens futuros e necessariamente é igual a poupança. As despesas totais na produção são: 100 (Consumo) mais 318 (Investimento = Poupança), igual a 418 *onças*. A renda bruta total da produção é igual à renda bruta dos Capitalistas$_1$ (100 onças) mais a renda bruta de outros capitalistas (235

15 Muito recentemente, um maior realismo foi introduzido na contabilidade social, considerando "fluxos de dinheiro" intercapitalistas.

onças) mais a renda bruta dos proprietários de terra e de trabalho (83 onças), que também é igual a 418 *onças*.

O sistema descrito em nosso diagrama da estrutura de produção, então, é de uma economia em que 418 *onças* de ouro são ganhas na renda bruta e 100 *onças* são gastas no consumo, enquanto 318 *onças* são poupadas e investidas em uma determinada ordem na estrutura de produção. Nessa economia de rotação uniforme, 418 onças são ganhas e depois gastas, sem "acumulação" ou "desacumulação" líquida, i.e., sem adições ou subtrações líquidas do saldo de caixa durante o período como um todo.[16]

Assim, em vez de nenhuma poupança ser necessária para manter o capital e a estrutura de produção intactos, vemos que uma proporção muito grande de poupança e investimento — em nosso exemplo, três vezes o valor gasto no consumo — é necessária simplesmente para manter a estrutura de produção intacta. O contraste fica claro quando consideramos *quem* obtém renda e quem tem poder para decidir se deseja consumir ou investir. Os teóricos da renda-líquida assumem implicitamente que as únicas decisões importantes em relação ao consumo versus poupança-investimento são tomadas pelos proprietários de fatores com base em sua renda líquida. Uma vez que a renda líquida dos capitalistas é reconhecidamente relativamente pequena, essa abordagem atribui pouca importância ao seu papel na manutenção do capital. Vemos, no entanto, que são as despesas *brutas* e o investimento *bruto* (e não o investimento líquido) que mantêm o capital. Os capitalistas em cada estágio de produção, portanto, têm um papel vital na manutenção de capital por meio de suas poupanças e investimentos, por meio de pesadas poupanças de renda bruta.

Concretamente, tomemos o caso dos Capitalistas_1. De acordo com os teóricos do lucro líquido, seu papel é relativamente pequeno, já que seu lucro líquido é de apenas cinco onças. Mas, na verdade, sua renda bruta é de 100 onças, *e é a decisão deles sobre quanto poupar e quanto consumir que é decisiva*. Na ERU, é claro, simplesmente afirmamos que eles poupam e investem 95 onças. Mas quando saímos da província da ERU, precisamos perceber que não há nada de automático nesse investimento. Não existe uma lei natural de que eles precisam reinvestir esse montante. Suponha, por exemplo, que os Capitalistas_1 decidam quebrar o fluxo regular da ERU gastando todas as 100 onças para seu próprio consumo em vez de investir 95 onças. É evidente que

[16] Os problemas de acumulação e de desacumulação do saldo de caixa serão tratados no capítulo 11 sobre dinheiro e são prescindidos da presente análise.

toda a estrutura de produção nascida do mercado seria destruída. Nenhuma renda sequer iria acumular aos proprietários de todos os bens de capital de ordem superior, e todos os processos de capital de ordem superior — todos os processos de produção mais longos do que os mais curtos — teriam de ser abandonados. Vimos acima, e veremos com mais detalhes abaixo, que a civilização avança em virtude do capital adicional, que aumenta a duração dos processos de produção. Maiores quantidades de bens só são possíveis através do emprego de mais capital em processos mais longos. Caso os capitalistas mudassem da poupança-investimento para o consumo, todos esses processos seriam necessariamente abandonados, e a economia voltaria à barbárie, com o emprego apenas dos processos de produção mais curtos e primitivos. O padrão de vida, a quantidade e a variedade dos bens produzidos cairiam catastroficamente ao nível primitivo.[17]

Qual poderia ser o motivo de uma retirada tão precipitada da poupança e do investimento em favor do consumo? A única razão — no livre mercado — seria um aumento repentino e maciço nas tabelas de preferência temporal dos capitalistas, de modo que as satisfações presentes passassem a valer muito mais em termos de satisfações futuras. Suas preferências temporais mais altas significam que a taxa de juros existente não é suficiente para induzi-los a economizar e investir em suas proporções anteriores. Portanto, consomem uma proporção maior de sua renda bruta e investem menos.

Cada indivíduo, com base em sua tabela de preferência temporal, decide entre a quantia de sua renda em dinheiro a ser dedicada à poupança e a quantia a ser destinada ao consumo. As tabela*s agregadas do mercado de tempo (determinados pelas preferências temporais) determinam as proporções sociais agregadas entre a poupança (bruta) e o consumo*. É claro que quanto maiores forem as tabelas de preferência temporal, maior será a proporção do consumo em relação à poupança, enquanto tabelas de preferência temporal menores diminuirão essa proporção. Ao mesmo tempo, como vimos, tabelas de preferência temporal mais altas na economia levam a taxas de juros mais altas, e tabelas mais baixas levam a taxas de juros mais baixas.

A partir disso, fica claro que *as preferências temporais dos indivíduos no mercado determinam simultaneamente e por si mesmas tanto a taxa de juros de equilíbrio do mercado quanto as proporções en-*

[17] Cf. Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy* (Londres: Routledge e Kegan Paul, 1934), I, 189-91.

tre consumo e poupança (individual e agregada).[18] Tanto o consumo quanto a poupança são os lados obversos da mesma moeda. Em nosso exemplo, o aumento nas tabelas de preferência temporal causou um declínio na poupança, absoluta e proporcional, e um aumento na taxa de juros.

As falácias dos **figures** do produto líquido levaram os economistas a incluir alguma "brutidade" em seus **figures** do produto e da renda. Atualmente, o conceito favorito é o de "produto nacional bruto" e sua contraparte, o gasto nacional bruto. Esses conceitos foram adotados devido aos erros óbvios encontrados com os conceitos de receita líquida.[19] Os **figures** "brutos" atuais, no entanto, são o cúmulo da ilogicidade, porque eles não são brutos, mas apenas parcialmente brutos. Incluem apenas as compras brutas de bens de capital duráveis pelos capitalistas e o consumo de seu capital *durável* próprio, aproximado pelas taxas de depreciação estabelecidas pelos proprietários. Consideraremos os problemas do capital durável mais detalhadamente a seguir, mas basta dizer que não há grande diferença entre o capital durável e o menos durável. Ambos são consumidos no curso do processo de produção e ambos precisam ser pagos com a renda bruta e a poupança bruta dos capitalistas de ordem inferior. Ao avaliar o padrão de pagamento da estrutura de produção, então, é inadmissível deixar o consumo de bens de capital não duráveis fora do quadro de investimento. É completamente ilógico selecionar apenas os bens duráveis, que são eles próprios apenas materializações reduzidas de seus serviços não duráveis e, portanto, não são diferentes dos bens não duráveis.

A ideia de que a estrutura de capital é mantida intacta sem poupança, por assim dizer, automaticamente, é fomentada pelo uso da abordagem "líquida". Se zero poupança for mesmo suficiente para manter o capital, então parece que o valor agregado do capital é uma entidade permanente que não pode ser reduzida. Essa noção de permanência do capital permeou a teoria econômica, particularmente por meio dos escritos de J.B. Clark e Frank H. Knight, e pela influência deste último moldou a atual teoria econômica "neoclássica" na Améri-

---

18 Para mais informações sobre as relações entre a taxa de juros, i.e., os spreads ou margens de preço, e as proporções investidas e consumidas, veja abaixo.

19 Sobre o produto bruto e líquido, veja Milton Gilbert e George Jaszi, "National Product and Income Statistics as a Aid in Economic Problems" em W. Fellner e B.F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution* (Philadelphia: Blakiston, 1946), pp. 44-57; e Simon Kuznets, *National Income, A Summary of Findings* (Nova York: National Bureau of Economic Research, 1946), pp. 111-21, e especialmente p. 120.

ca. Para manter essa doutrina, é necessário negar a análise de estágios da produção e, na verdade, negar a própria influência do tempo na produção.[20] A influência onipresente do tempo é enfatizada no conceito de período de produção e na determinação da taxa de juros e da razão investimento-consumo por tabelas individuais de preferência temporal. A doutrina Knight nega qualquer papel do tempo na produção, afirmando que a produção "agora" (em uma economia moderna e complexa) é atemporal e que a preferência temporal *não* tem influência na taxa de juros. Essa doutrina foi apropriadamente chamada de "mitologia do capital". Entre outros erros, leva a crer que não há problema econômico ligado à reposição e manutenção do capital.[21,22]

Uma falácia comum, fomentada diretamente pela abordagem da receita líquida, sustenta que a categoria importante de despesas no sistema de produção é o gasto dos consumidores. Muitos escritores chegaram ao ponto de relacionar a prosperidade dos negócios diretamente aos gastos de consumo, e a depressão dos negócios aos declínios nos gastos de consumo. As considerações dos "ciclos econômicos" serão adiadas para capítulos posteriores, mas está claro que há pouca ou nenhuma relação entre prosperidade e gastos de consumo; na verdade, quase o contrário é verdadeiro. Para a prosperidade dos negócios, os spreads de preços entre os vários estágios — i.e., a taxa de rendimento de juros obtida — são as considerações importantes. É essa taxa de juros que induz os capitalistas a economizarem e investirem bens presentes em fatores produtivos. A taxa de juros, como temos demonstrado, é definida pelas configurações das preferências temporais dos indivíduos na sociedade. Não é a quantidade total de dinheiro gasto no

[20] Se a permanência é atribuída à entidade mítica, o valor agregado do capital, ela se torna um fator de produção independente, junto com o trabalho, e rende juros.

[21] A falácia da abordagem "líquida" do capital é pelo menos tão antiga quanto Adam Smith e continua até o presente. Veja Hayek, *Prices and Production*, pp. 37-49. Esse livro é uma excelente contribuição para a análise da estrutura de produção, poupança bruta e consumo, e em aplicação ao ciclo econômico, com base nas teorias de produção e de ciclos econômicos de Böhm-Bawerk e Mises respectivamente. Veja também Hayek, "The Mythology of Capital" em W. Fellner e B.F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution* (Philadelphia: Blakiston, 1946), pp. 355-83; *idem*, *Profits, Interest and Investment, passim*.

[22] Para uma crítica das visões análogas de J.B. Clark, veja Frank A. Fetter, "Recent Discussions of Capital Concept", *Quarterly Journal of Economics*, novembro de 1900, pp. 1-14. Fetter critica sucintamente a falha de Clark em explicar os juros sobre bens de consumo, sua suposição de um fundo de capital permanente e sua suposição de "sincronização" na produção.

consumo que é relevante para os rendimentos dos capitalistas, mas as *margens*, os spreads, entre os preços dos produtos e a soma dos preços dos fatores nos vários estágios — spreads que tendem a ser proporcionalmente iguais ao longo da economia.

Na verdade, *nunca há necessidade de se preocupar com a manutenção dos gastos do consumidor*. Sempre precisa haver consumo; como vimos, depois de certa quantidade de poupança monetária, há sempre um mínimo irredutível de seus ativos monetários que todo homem gastará no consumo atual. O fato da ação humana assegura esse mínimo irredutível. E enquanto houver uma economia monetária e o dinheiro estiver em uso, ele será gasto na compra de bens de consumo. A proporção gasta em capital em seus vários estágios e *in toto* dá uma pista para a consideração *importante* — o output real de bens de consumo na economia. A quantidade total de dinheiro gasto, entretanto, não dá nenhuma pista. O dinheiro e seu valor serão estudados sistematicamente em um capítulo posterior. É óbvio, entretanto, que o número de unidades gastas pode variar enormemente, dependendo da quantidade da mercadoria-dinheiro em circulação. Cem ou 1.000 ou 10.000 ou 100.000 onças de ouro poderiam ser gastas no consumo, sem significar nada, exceto que a quantidade de unidades monetárias disponíveis era menor ou maior. A quantidade total de dinheiro gasta no consumo não dá nenhuma pista sobre a quantidade de bens que a economia pode comprar.

As considerações importantes, portanto, são as preferências temporais e a proporção resultante entre as despesas em bens de consumo e de produção (investimento). Quanto menor a proporção do primeiro, mais pesado será o investimento na estrutura de capital e, depois de um tempo, mais abundante será a oferta de bens de consumo e mais produtiva será a economia. O lado obverso da moeda é o efeito determinante das preferências temporais sobre os spreads de preços que definem a taxa de juros e a renda dos capitalistas poupadores-investidores na economia. Já vimos o efeito de uma redução do investimento na primeira classificação e, a seguir, analisaremos completamente o efeito sobre a produção e os juros de uma redução das preferências temporais e os efeitos de várias mudanças na quantidade de dinheiro nas preferências temporais e na estrutura de produção.

Antes de continuar com uma análise da preferência temporal e da estrutura de produção, no entanto, vamos concluir nossa investigação dos componentes do mercado de tempo.[23]

---

23 Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 299-322, 329-38.

Os demandadores puros de bens presentes no mercado de tempo são os vários grupos de trabalhadores e proprietários de terras — os vendedores dos serviços dos fatores produtivos originais. Seu preço no mercado, como será visto a seguir, será configurado igual ao *produto de valor marginal* de suas unidades, *descontado* pela taxa de juros prevalecente. Quanto maior a taxa de juros, menor será o preço de seu serviço, ou melhor, maior será o *desconto* sobre seu produto de valor marginal considerado como o bem presente maturado. Assim, se o produto de valor marginal de um determinado fator de trabalho ou terra for 10 onças por unidade de período, e a taxa de juros for 10 por cento, seu preço de ganho será de aproximadamente nove onças por ano se o produto final estiver um ano distante. Uma taxa de juros maior levaria a um preço menor, e uma taxa menor a um preço maior, embora o preço máximo seja um preço levemente abaixo do PVM total (produto de valor marginal), uma vez que a taxa de juros nunca pode desaparecer.

Parece provável que a tabela de demanda de bens presentes pelos fatores produtivos originais será altamente inelástica em resposta às mudanças na taxa de juros. Com a ampla quantia base, o desconto por várias taxas de juros muito provavelmente fará pouca diferença para o proprietário do fator.[24] Amplas mudanças na taxa de juros, as quais fariam uma enorme diferença aos capitalistas e determinariam grandes diferenças na renda de juros e a lucratividade de vários processos produtivos demorados, teriam um efeito insignificante sobre os ganhos dos proprietários dos fatores produtivos originais.

No mercado de tempo, estamos considerando todos os fatores no agregado; a taxa de juros do mercado de tempo permeia todos os aspectos particulares do mercado presente-futuro, incluindo todas as compras de terras e serviços de trabalho. Portanto, quando estamos considerando a oferta de um determinado fator no mercado, estamos considerando-o *de forma geral*, e não a sua tabela de oferta para um determinado uso. Um grupo de pedaços de terra homogêneos pode ter

[24] A taxa de juros, entretanto, fará muita diferença, na medida em que ele é proprietário e vendedor de um bem durável. A terra é, com certeza, durável quase por definição — na verdade, geralmente permanente. Até o momento, tratamos apenas da venda de *serviços* de fator, i.e., o "contrato" ou "aluguel" do fator, e abstraindo da venda ou valoração de fatores duráveis, que incorporam serviços futuros. A terra durável, como veremos, é "capitalizada", i.e., o valor do fator como um todo é a soma descontada de seus PVMs futuros, e aí a taxa de juros fará uma diferença significativa. O preço da terra durável, entretanto, é irrelevante para a tabela de oferta de *serviços* de terra em demanda por dinheiro presente.

três usos alternativos: digamos, para plantar trigo, criar ovelhas ou servir como sítio para uma fábrica de aço. Sua tabela de oferta para cada um dos três usos será elástica (curva relativamente plana) e será determinada pela quantidade que pode obter no próximo melhor uso — i.e., o uso em que seu PVM descontado é o próximo mais elevado. Na presente análise, não estamos considerando a curva de oferta do fator para uma *determinada* indústria ou uso; estamos considerando sua curva de oferta para todos os usuários *no agregado*, ou seja, sua curva de oferta no mercado de tempo em troca de bens presentes. Estamos, portanto, considerando o comportamento de todos os proprietários de um fator de terra homogêneo (ou de um proprietário se o fator de terra for único, como costuma ser). É muito provável que a terra *não* tenha preço de reserva, i.e., terá pouco valor de uso subjetivo para o proprietário. Alguns poucos senhorios podem valorar a possibilidade de contemplar a beleza virgem da terra não utilizada; na prática, entretanto, a importância de tal demanda de reserva por terra é provavelmente insignificante. É claro que será maior onde o proprietário pode usar a terra para cultivar alimentos para si.

Os serviços de trabalho também tendem a ser inelásticos em relação ao desconto de juros, mas provavelmente menos do que a terra, uma vez que o trabalho tem uma demanda de reserva, um valor de uso subjetivo, mesmo no mercado de trabalho agregado. Essa demanda de reserva especial decorre do valor do lazer como um bem de consumo. Os preços mais altos dos serviços de trabalho induzirão mais unidades de trabalho a entrar no mercado, enquanto os preços mais baixos aumentarão as vantagens relativas do lazer. Aqui, novamente, no entanto, a diferença que será feita por mudanças relativamente grandes na taxa de juros não será de todo grande, de modo que a curva de oferta de trabalho agregada (ou melhor, curvas, uma para cada fator de trabalho homogêneo) tenderá a ser inelástica em relação à taxa de juros.

As duas categorias de demandantes independentes de bens presentes para bens futuros, então, são os *proprietários de terras* e os *trabalhadores*. Os ofertadores de bens presentes no mercado de tempo são claramente os *capitalistas*, que poupam de seu consumo possível e investem suas economias em bens futuros. Mas a questão pode ser levantada: os capitalistas também não *demandam* bens presentes, assim como os ofertam?

É verdade que os capitalistas, depois de investirem em uma etapa da produção, demandam bens presentes em troca de seus produtos. Essa demanda particular é inelástica em relação às mudanças dos ju-

ros, uma vez que esses bens de capital também não podem ter valor de uso subjetivo para seus produtores. Essa demanda, entretanto, é estritamente derivativa e dependente. Em primeiro lugar, o produto para o qual o proprietário demanda bens presentes é, naturalmente, um bem futuro, mas também é um estágio *menos distantemente futuro* do que os bens que o proprietário adquiriu para produzi-lo. Em outras palavras, os capitalistas$_3$ venderão seus bens futuros aos capitalistas$_2$, mas eles tinham comprado bens futuros dos capitalistas$_4$, bem como dos proprietários de terras e trabalhadores. Todo capitalista, em cada estágio, então, demanda bens que são *mais* distantemente futuros do que o produto que ele oferta, e ele oferta bens presentes pela duração do estágio de produção até que esse produto seja formado. Ele é, portanto, um *ofertador líquido de bens presentes,* e *um demandador líquido de bens futuros*. Assim, suas atividades são guiadas pelo seu papel de ofertador. Quanto maior a taxa de juros que ele será capaz de ganhar, i.e., quanto maior o spread de preços, mais ele tenderá a investir na produção. Se ele não fosse essencialmente um ofertador de bens presentes, isso não seria verdadeiro.

A relação entre seu papel como ofertador e como demandador de bens presentes pode ser ilustrada pelo diagrama na Figura 46.

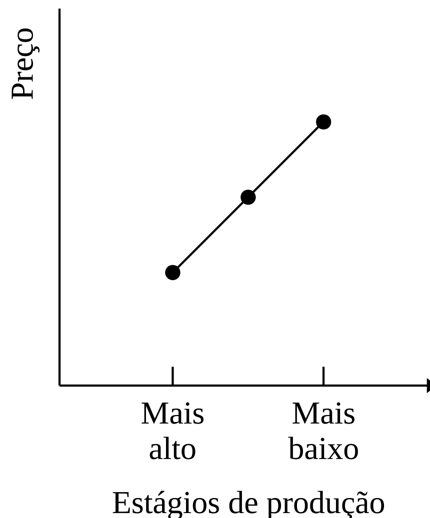


Figura 46. Relação de Preços Cumulativos de Fatores para Estágios de Produção

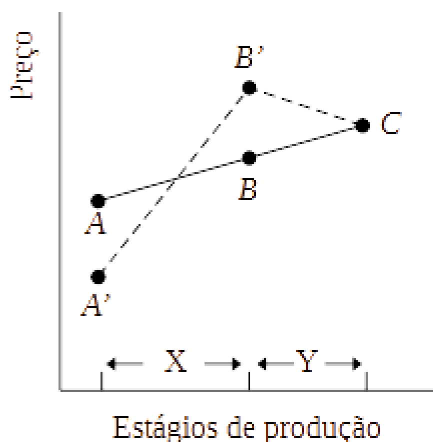


Figura 47. Efeito da Tendência em
Direção a uma Taxa de Juros Uniforme

Esse diagrama é outra forma de representar convenientemente a estrutura de produção. No eixo horizontal estão representados os vários estágios de produção, os pontos mais à esquerda sendo os mais altos estágios e os mais à direita sendo os estágios mais baixos. Da esquerda para a direita, então, os estágios de produção são mais baixos e, eventualmente, alcançam o estágio de bens de consumo. O eixo vertical representa os preços e pode ser, intercambiavelmente, a estrutura de produção de um determinado bem ou de todos os bens em geral. Os preços que são representados em cada estágio são os preços *cumulativos* dos fatores em cada estágio, *excluindo* o rendimento de juros dos capitalistas. Em cada estágio à direita, então, o nível dos pontos é mais alto, a diferença representando o rendimento dos juros aos capitalistas naquele estágio. Nesse diagrama, o rendimento dos juros para os capitalistas em dois estágios adjacentes é indicado, e a inclinação constante indica que esse rendimento é igual.

Vamos agora reproduzir o diagrama acima na Figura 47.[25] O diagrama da estrutura de produção original é marcado nos pontos *A*, *B* e *C*. Os capitalistas *X* compram fatores ao preço *A* e vendem seus produtos no ponto *B*, enquanto os capitalistas *Y* compram em *B* e vendem seus produtos em *C*. Vamos primeiro considerar o mais alto estágio aqui retratado — o dos capitalistas *X*. Eles compram os fatores no

25 Estritamente, é claro, a inclinação não seria constante, uma vez que o rendimento é em *porcentagens* iguais, não em valores absolutos iguais. As inclinações são tratadas como constantes aqui, no entanto, por uma questão de simplicidade na apresentação da análise.

ponto *A*. Aqui, eles *ofertam* bens presentes aos proprietários de fatores. Os capitalistas *X*, é claro, prefeririam que os preços dos fatores fossem mais baixos; portanto, eles prefeririam pagar *A'* em vez de *A*. O spread de juros deles não pode ser determinado até que seus preços de venda sejam determinados. Suas atividades como ofertadores de bens presentes em troca de rendimentos de juros, portanto, não são realmente concluídas com suas compras de fatores. Obviamente, elas não poderiam ser. Os capitalistas precisam transformar os fatores em produtos e vender os produtos deles por dinheiro antes de obter o rendimento de juros deles das suas ofertas de bens presentes. Os ofertadores de bens futuros (proprietários de terras e trabalhadores) *completam* suas transações imediatamente, assim que obtêm o dinheiro presente. Mas as transações dos capitalistas são incompletas até que obtenham o dinheiro presente mais uma vez. Sua demanda por bens presentes é, portanto, estritamente dependente de sua oferta anterior.

Os capitalistas *X*, como já dissemos, vendem seus produtos em *B* para o próximo nível inferior de capitalistas. Naturalmente, prefeririam um preço de venda mais alto para seu produto, e o ponto *B'* seria preferido ao ponto *B*. Se o

lharmos apenas para essa venda, poderíamos ser tentados a afirmar que, como demandadores de bens presentes, os capitalistas *X* preferem um maior preço e, portanto, menor desconto para o produto, i.e., menor taxa de juros. Isso, no entanto, seria um ponto de vista superficial, pois precisamos olhar para as duas trocas, que são necessariamente consideradas em conjunto se considerarmos sua transação *completa*. Eles preferem um ponto de compra mais baixo e um ponto de venda mais alto, i.e., uma linha com inclinação mais acentuada ou uma *taxa de desconto mais alta*. Em outras palavras, os capitalistas preferem uma taxa de juros mais alta e, portanto, sempre agem como *ofertadores* de bens presentes. É claro, o resultado dessa mudança particular (para um spread de preço de *A'B'*) é que o próximo degrau inferior dos capitalistas, os capitalistas *Y*, sofrem um estreitamento de seu spread de preço, ao longo da linha *B'C*. Isso é, certamente, perfeitamente aceitável para os capitalistas *X* se os capitalistas *Y* sofrerem uma redução em seu rendimento de juros, desde que o rendimento daqueles melhore. Cada capitalista está interessado em melhorar seu próprio rendimento de juros e não necessariamente a taxa de juros em geral. No entanto, como vimos, *não pode haver diferenças por muito tempo no rendimento de juros entre um estágio e outro ou entre um processo de produção e outro*. Se a situação *A'B'C* fosse estabelecida, os capitalis-

tas sairiam do estágio *Y* para o estágio *X*, o aumento da demanda aumentaria o preço acima de *A′*, as vendas em *B′* seriam aumentadas e a demanda diminuída, e a oferta em *C* diminuída, até que finalmente os rendimentos de juros fossem equalizados. Sempre há uma tendência para tal equalização, e essa equalização é, na verdade, completada na ERU.

5. Preferência Temporal, Capitalistas e Estoque de Dinheiro Individual

Quando afirmamos que as tabelas de preferência temporal de todos os indivíduos na sociedade determinam a taxa de juros e a proporção da poupança em relação ao consumo, referimo-nos a *todos* os indivíduos, e não a algum tipo de classe separada chamada "capitalistas". Há uma tentação, uma vez que a estrutura de produção é analisada em termos de diferentes classes — proprietários de terras, trabalhadores e capitalistas —, de concluir que existem três grupos estratificados definidos de *pessoas* na sociedade que correspondem a essas classificações. Na verdade, na análise econômica do mercado, estamos mais preocupados com *funções* do que com *pessoas como um todo per se*. Na realidade, não existe uma classe especial de capitalistas separada dos trabalhadores e proprietários de terras. Isso não se dá simplesmente ao fato banal de que mesmo os capitalistas precisam também ser consumidores. É também devido ao fato mais importante de que *todos* os consumidores *podem ser capitalistas*, se assim o desejarem. Eles serão capitalistas se suas tabelas de preferência temporal assim ditarem. Os diagramas do mercado de tempo, como os mostrados acima, aplicam-se a todos os homens, e não simplesmente a algum grupo seleto conhecido como capitalistas. As mudanças internas dos vários diagramas agregados de oferta e demanda ao longo de todo o mercado de tempo define a taxa de equilíbrio de juros no mercado. Nessa taxa de juros, alguns indivíduos serão ofertadores de bens presentes, alguns serão demandadores, as curvas que representam as tabelas de oferta e demanda de outros estarão coincidindo com a linha de origem delas e eles não estarão de forma alguma no mercado de tempo. Serão os *poupadores*, i.e., serão os capitalistas, aqueles que as tabelas de preferência temporal nessa taxa permitem ser ofertadores.

O papel dos capitalistas será esclarecido se fizermos a pergunta: onde eles conseguiram o dinheiro que poupam e investem? Primeira, podem tê-lo obtido no que podemos chamar de produção "atual"; i.e.,

eles poderiam ter recebido o dinheiro em suas atuais capacidades como trabalhadores, proprietários de terras e capitalistas. Após receberem o dinheiro, eles precisam decidir como alocá-lo entre as várias linhas de bens e entre consumo e investimento. Segunda, a fonte de fundos poderia ter sido o dinheiro ganho em ciclos *anteriores* de produção e anteriormente "acumulado", agora sendo "desacumulado". Estamos, no entanto, deixando de fora a acumulação e a desacumulação neste estágio da análise. A única outra fonte, a terceira fonte, é o dinheiro *novo*, e isso também será discutido mais tarde.

Por ora, portanto, consideraremos que o dinheiro do qual derivam as poupanças só poderia ter vindo dos ganhos recentes da produção. Alguns rendimentos foram obtidos como capitalistas e alguns como proprietários de fatores originais.

O leitor pode ter detectado aqui um aparente paradoxo: como pode um trabalhador ou proprietário de terras ser um demandador de bens presentes e, então, dar a volta e ser um ofertador de bens presentes para investimento? Isso parece ser particularmente intrigante, uma vez que afirmamos acima que alguém não pode ser um demandador e um ofertador de bens presentes ao mesmo tempo, que a tabela de preferência temporal de alguém pode colocar certo alguém em um campo ou outro, mas não em ambos. A solução para esse quebra-cabeça é que os dois atos *não são performados ao mesmo tempo*, mesmo que ambos sejam performados na mesma medida em seu turno no ciclo sem fim da economia de rotação uniforme.

Vamos reproduzir a tabela de preferência temporal individual típica (Figura 48). A uma taxa de juros de mercado de *0A*, o indivíduo ofertaria poupanças de *AB*; a uma taxa de juros de mercado de *0C*, ele demandaria dinheiro no valor de *CE*. Aqui, no entanto, estamos analisando com mais cuidado o eixo horizontal. O ponto 0 é o ponto de origem. É o ponto em que a pessoa delibera sobre seu curso de ação, i.e., a posição em que está quando está consultando, por assim dizer, suas escalas de preferência temporal. Especificamente, essa é sua posição em relação ao *tamanho de seu estoque de dinheiro* no tempo de origem. No ponto *O*, ele tem um certo estoque monetário e está considerando quanto de seu estoque está disposto a desistir em troca de bens futuros ou quanto estoque novo gostaria de adquirir ao abrir mão de bens futuros. Suponha que ele seja um poupador. Conforme a curva se move para a direita, ele está desistindo cada vez mais de seu estoque presente de dinheiro em troca de bens futuros; portanto, seu rendimento mínimo de juros torna-se maior. Quanto mais a curva vai para a di-

reita, menor será o estoque final de dinheiro. Por outro lado, considere o mesmo indivíduo quando ele for um demandador de bens presentes. Conforme a curva segue para a esquerda, ele aumenta seu estoque de bens presentes e desiste dos bens futuros. Considerando ambos os lados do ponto de origem, então, vemos que quanto mais para a direita a curva vai, menos estoque ele tem; quanto mais à esquerda, maior seu estoque.

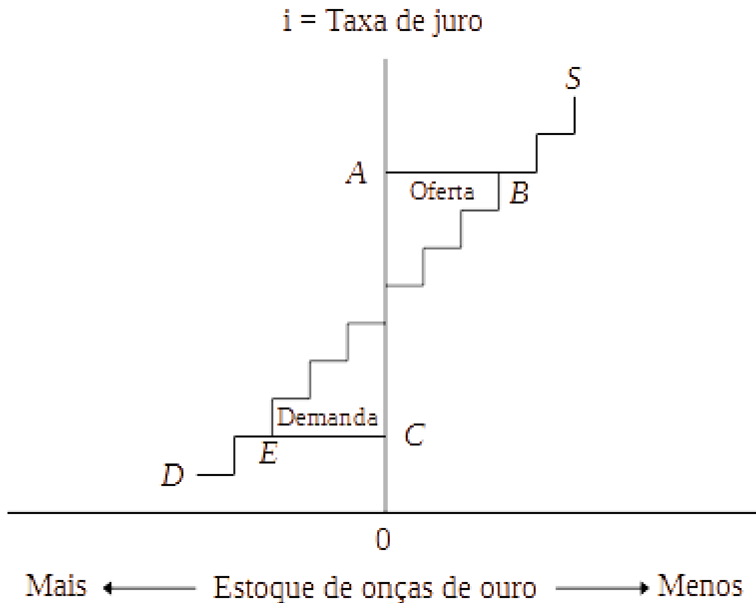


Figura 48. Relação da Tabela de Preferência Temporal Individual com o Estoque de Dinheiro

Dada sua tabela de preferência temporal, portanto, ele está fadado a estar em uma maior posição de oferta, quanto mais dinheiro tiver, e em mais de uma posição de demanda, quanto menos dinheiro tiver. Antes de o trabalhador ou proprietário de terras vender seus serviços, ele tem certo estoque de dinheiro — um saldo de caixa que aparentemente não reduz abaixo de um certo mínimo. Depois de vender seus serviços, obtém sua renda de dinheiro da produção, adicionando, assim, seu estoque de dinheiro. Ele então aloca essa renda entre consumo e poupança-investimento, e estamos assumindo nenhuma acumulação ou desacumulação. Nesse ponto, então, quando ele está alocando, está em uma posição muito diferente e em um ponto diferente no

tempo. Por enquanto, ele teve um acréscimo considerável em seu estoque de dinheiro.

Vamos considerar (Figura 49) o gráfico de mercado de tempo de um indivíduo com dois pontos de origem diferentes, i.e., dois tamanhos diferentes de estoque de dinheiro, um antes de receber sua renda (I) e outro imediatamente após (II).

Aqui vemos como um trabalhador ou proprietário de terras pode ser um demandador em um momento, em uma posição de seu estoque de dinheiro, e um ofertador em outro momento. Com muito pouco estoque de dinheiro, conforme representado no primeiro diagrama, ele é um demandador. Então, adquire dinheiro na área produtiva, aumenta muito seu estoque de dinheiro e, portanto, o ponto de origem de sua decisão de alocar sua renda monetária se desloca para a esquerda, de modo que ele pode muito bem se tornar um ofertador com sua renda. É claro que, em muitos casos, ele ainda é um demandador ou não está no mercado de tempo. Para cunhar uma frase para distinguir essas duas posições, podemos chamar sua condição original de "posição pré-renda" (antes de ter vendido seus serviços por dinheiro), e a última de "posição pós-renda" — sua situação quando ele está alocando sua renda em dinheiro. Ambos os pontos de origem são relevantes para suas ações reais.

Vimos acima que a demanda por dinheiro pré-renda de um proprietário de terras provavelmente será praticamente inelástica, ou vertical, enquanto a de um trabalhador provavelmente será mais elástica. Alguns indivíduos em uma posição pós-renda serão ofertadores à taxa de juros de mercado; alguns serão demandadores; alguns serão neutros. Os quatro diagramas na Figura 50 retratam várias situações de preferência temporal pré- e pós-renda, estabelecendo curvas de mercado de tempo individuais, com a mesma taxa de juros de mercado aplicada a cada uma.

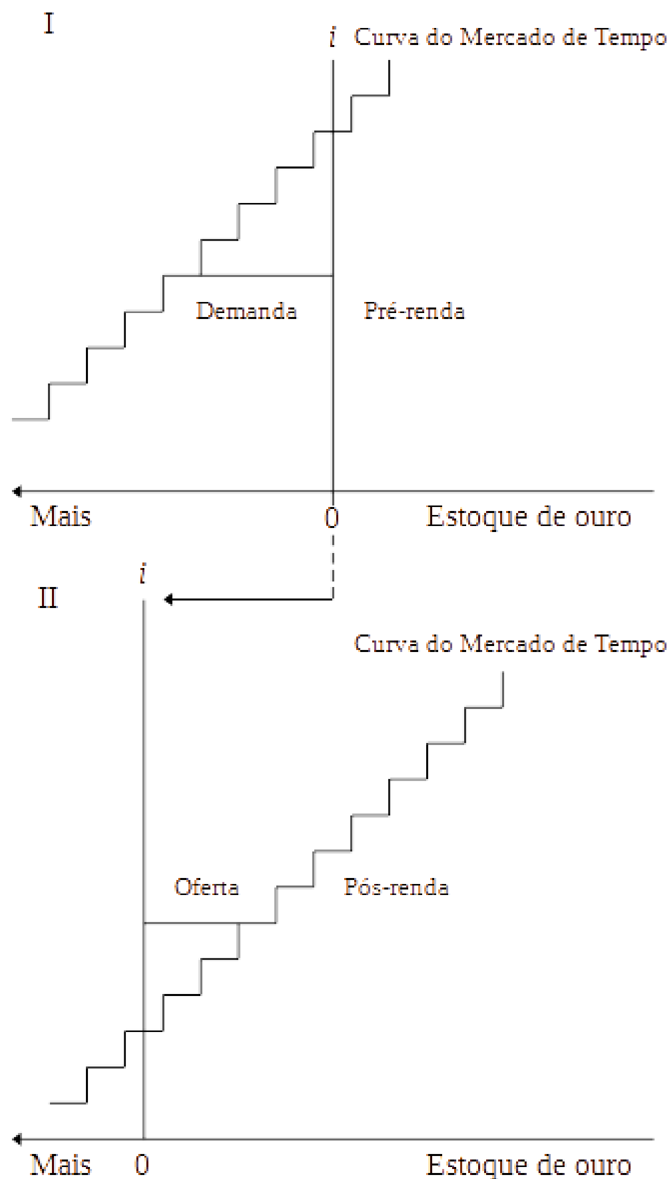


Figura 49. Efeito da Mudança no Estoque de Dinheiro de um Indivíduo em sua Alocação de Dinheiro para Poupança e Consumo

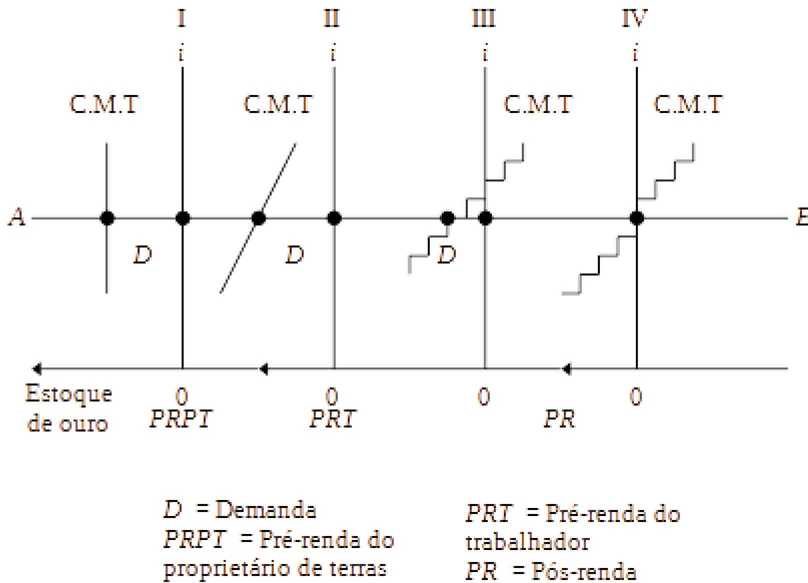


Figura 50. Curvas de Mercado de Tempo de Diferentes Indivíduos a uma dada Taxa de Juros

A linha *AB*, pela página, é nossa taxa de juros de mercado presumida, equilibrada como resultado das escalas de preferência temporal individuais. Nessa taxa de juros, o proprietário da terra e o trabalhador (I e II) são mostrados com demandas por dinheiro presente (pré-renda), e os diagramas III e IV mostram um demandador nessa taxa e um neutro nessa taxa, aquele que não é movido a ofertar, nem a demandar dinheiro no mercado de tempo. Ambos últimos se encontram em situação de pós-renda.

Concluímos que qualquer homem pode ser capitalista se apenas quiser. Ele pode derivar seus fundos apenas dos frutos de investimentos capitalistas anteriores ou de saldos de caixa "acumulados" no passado ou apenas de sua renda como trabalhador ou proprietário de terras. Ele pode, é claro, derivar seus fundos de várias dessas fontes. *A única coisa que impede um homem de ser capitalista é sua própria escala de preferência temporal alta*, em outras palavras, seu desejo mais forte de consumir bens no presente. Os marxistas e outros que postulam uma estratificação rígida — uma estrutura de *casta* virtual na sociedade — estão em grave erro. A mesma pessoa pode ser de uma vez

um trabalhador, um proprietário de terras e um capitalista, no mesmo período de tempo.[26]

Pode ser argumentado que apenas os "ricos" têm condições de serem capitalistas, i.e., aqueles que têm uma maior quantidade de dinheiro em estoque. Esse argumento tem plausibilidade superficial, uma vez que em nossos diagramas acima vimos que, para *qualquer dado indivíduo* e uma dada tabela de preferência temporal, um maior estoque de dinheiro levará a uma maior oferta de poupança, e um menor estoque de dinheiro a uma menor oferta de poupança. *Ceteris paribus*, o mesmo se aplica às mudanças na renda monetária, que constituem acréscimos ao estoque. *Não podemos*, entretanto, presumir que um homem com ativos (pós-renda) de 10.000 onças de ouro necessariamente poupará mais do que um homem com 100 onças de ouro. *Não podemos comparar as preferências temporais interpessoalmente*, não mais do que podemos formular leis interpessoais para qualquer outro tipo de utilidade. O que podemos afirmar como lei econômica para uma pessoa, não podemos afirmar ao comparar duas ou mais pessoas. Cada pessoa tem sua própria tabela de preferência temporal, além do tamanho específico de seu estoque monetário. A tabela de preferência temporal de cada pessoa, como qualquer outro elemento em sua escala de valor, é inteiramente de sua própria autoria. Todos nós já ouvimos falar do proverbialmente econômico camponês francês, em comparação com o rico playboy que está sempre se endividando. A observação do senso comum de que geralmente são os ricos que poupam mais pode ser um julgamento histórico interessante, mas não nos fornece nenhuma lei econômica científica, e o propósito da ciência econômica é nós fornecer tais leis. Contanto que uma pessoa tenha algum dinheiro, e ela precisa ter algum dinheiro se ela participa da sociedade de mercado em alguma extensão, ela pode ser um capitalista.

6. Demandadores Pós-Renda

Até este ponto, analisamos a demanda do mercado de tempo para bens presentes por proprietários de terras e trabalhadores, bem como a demanda derivada por capitalistas. Podemos chamar essa demanda

[26] Esse erro marxiano originou-se de um erro muito semelhante introduzido na economia por Adam Smith. Cf. Ronald L. Meek, "Adam Smith and the Classical Concept of Profit," *Scottish Journal of Political Economy*, junho de 1954, pp. 138-53.

agregada de *demanda de produtores* por bens presentes no mercado de tempo. Essa é a demanda daqueles que estão vendendo seus serviços ou os serviços de sua propriedade no adiantamento da produção. Essa demanda é toda *demanda pré-renda*, como a definimos; i.e., ocorre antes da aquisição de renda monetária do sistema produtivo. Ela é toda na forma de venda de serviços de fatores (bens futuros) em troca de dinheiro presente. Mas há outro componente da demanda líquida por bens presentes no mercado de tempo. Esse é o componente *pós-renda*; é uma demanda que ocorre mesmo depois que a renda produtiva é adquirida. Claramente, essa demanda não pode ser uma demanda produtiva, uma vez que os proprietários de bens futuros usados na produção exercem essa demanda *antes* de sua venda. É, ao contrário, uma *demanda de consumidor*.

Essa subdivisão do mercado de tempo opera da seguinte forma: Jones vende 100 onças de dinheiro futuro (digamos, um ano doravante) para Smith em troca de 95 onças de dinheiro presente. Esse dinheiro futuro não está na forma de uma expectativa criada por um fator de produção; em vez disso, é um ELD por Jones prometendo pagar 100 onças de dinheiro em um ponto a um ano no futuro. Ele troca essa *reivindicação* sobre dinheiro futuro por dinheiro presente — 95 onças. O desconto sobre o dinheiro futuro em comparação com o dinheiro presente é precisamente equivalente àquele em outras partes do mercado de tempo que estudamos até agora, exceto que o caso presente é mais óbvio. A taxa de juros finalmente definida no mercado é determinada pelas tabelas de oferta e de demanda líquidas agregadas ao longo de todo o mercado de tempo, e essas, como vimos, são determinadas pelas preferências temporais de todos os indivíduos no mercado. Assim, no caso da Figura 50 acima, no diagrama III temos o caso de um (pós-renda) demandador líquido em uma taxa de juros de mercado. A forma que sua demanda assume é a venda de um ELD de dinheiro futuro — geralmente denominado como "mutuar"[27] o dinheiro presente. Por outro lado, a pessoa cuja curva de mercado de tempo é mostrada no diagrama IV tem tal configuração de preferência temporal que ela não é um ofertador líquido, nem um demandador líquido na taxa de juros atual — ela não está no mercado de tempo — em sua posição pós-renda.

Os mutuários líquidos, então, são pessoas que têm taxas de preferência temporal relativamente mais altas do que outras na taxa de juros vigente, de fato, tão altas que irão mutuar certas quantias a essa taxa.

[27] N.T.: Consulte a nota de rodapé 14 em "Despesas de Produtores".

Precisa ser enfatizado aqui que estamos lidando apenas com mutuar para consumo — mutuar para adicionar ao uso presente do estoque de dinheiro de Jones para consumo. A venda de dinheiro futuro de Jones difere das vendas dos proprietários de terras e dos trabalhadores em outro aspecto; suas transações estão completadas, enquanto Jones ainda não tem completado as suas. Seu ELD estabelece uma reivindicação de dinheiro futuro por parte do comprador (ou "credor") Smith, e Smith, para concluir sua transação e receber seu pagamento de juros, precisa apresentar sua nota na data posterior e reivindicar o dinheiro devido.

Em suma, os componentes do mercado de tempo são os seguintes:

I. *Oferta de Bens Presentes por Bens Futuros*:
  Poupança (de todos)
II. *Demanda por Bens Presentes por Ofertadores de Bens Futuros*:
  a) *Demanda dos Produtores*
    Proprietários de terras, Trabalhadores
  b) *Demanda dos Consumidores*
    Consumidores mutuários

Essas demandas são agregadas independentemente de serem pós-renda ou pré-renda; ambos ocorrem dentro de um período de tempo relativamente curto e recorrem continuamente na ERU.

Embora o consumo e as demandas produtivas sejam agregados para definir a taxa de juros do mercado, um ponto de grande importância para o sistema produtivo é revelado se separarmos essas demandas analiticamente. O diagrama da Figura 51 mostra o estabelecimento da taxa de juros no mercado de tempo.

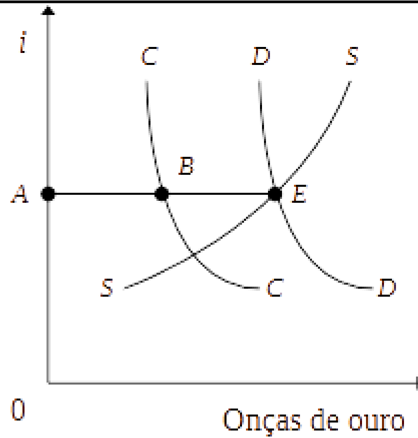


Figura 51. Determinação do Equilíbrio da
Taxa de Juros no Mercado de Tempo

O eixo vertical é a taxa de juros; o eixo horizontal representa as onças de ouro. A curva *SS* é a tabela da oferta-de-poupança, determinada pelas preferências temporais individuais. A curva *CC* é a tabela das demandas de empréstimos dos consumidores para bens presentes, consistindo na demanda líquida agregada (pós-renda) nas várias taxas de juros hipotéticas. A curva *DD* é a demanda total por bens presentes por ofertadores de bens futuros e consiste na curva *CC mais* uma curva que não é mostrada — a demanda por bens presentes pelos proprietários dos fatores produtivos originais, i.e., terra e trabalho. Ambas curvas *CC* e *DD* são determinadas por preferências temporais individuais. A taxa de juros de equilíbrio será definida pelo mercado no ponto de interseção das curvas *SS* e *DD* — ponto *E*.

O ponto de interseção em *E* determina duas importantes resultantes: a taxa de juros, que é estabelecida em *0A*, e a oferta total de poupança *AE*. Uma questão vital para o sistema produtivo, no entanto, é a posição da curva *CC*: quanto maior a *CC* em qualquer dada taxa de juros, maior a quantidade de poupança total que será disputada e retirada da produção para empréstimos aos consumidores. Em nosso diagrama, a poupança total destinada ao investimento na produção é *BE*.

A força relativa da demanda produtiva e de consumo por bens presentes na sociedade depende das configurações das tabelas de preferência temporal dos vários indivíduos no mercado. Vimos que a demanda produtiva por bens presentes tende a ser inelástica com respeito às taxas de juros; por outro lado, a curva de empréstimo dos consumidores provavelmente exibirá maior elasticidade. Segue-se que, no lado

da demanda, as mudanças nas preferências temporais se mostrarão principalmente na tabela de demanda de consumo. Do lado da oferta, é claro, um aumento nas preferências temporais levará a uma mudança da curva *SS* para a esquerda, com menos sendo poupado e investido a cada taxa de juros. Os efeitos das mudanças de preferência temporal na taxa de juros e na estrutura de produção serão discutidos mais adiante.

É claro que as poupanças brutas que mantêm a estrutura de produção são as poupanças "produtivas", i.e., aquelas que vão para o investimento produtivo, e que essas excluem as poupanças de "consumo" que vão para os empréstimos ao consumidor. Do ponto de vista do sistema de produção, podemos considerar o mutuar por um consumidor como despoupar, pois essa é a quantidade pela qual as *despesas de consumo de uma pessoa excedem sua renda*, em contraste com a poupança, a quantidade pela qual a renda de uma pessoa excede seu consumo. Nesse caso, as poupanças emprestadas são anuladas, por assim dizer, pelas despoupanças dos mutuários de consumo.

As subdivisões dos consumidores e produtores do mercado de tempo são uma boa ilustração de como a taxa de juros é equalizada no mercado. A conexão entre o rendimento sobre investimento e os empréstimos de dinheiro aos consumidores não é óbvia. Mas está claro em nossa discussão que ambos fazem parte de um mercado de tempo. Também deve ficar claro que não pode haver um desvio de longo prazo entre a taxa de juros no mercado de empréstimos para consumo e a taxa de rendimento de juros sobre o investimento produtivo. Ambos são aspectos de um mercado de tempo. Se a taxa de juros sobre empréstimos aos consumidores, por exemplo, fosse maior do que a taxa de rendimento de juros do investimento, a poupança mudaria da compra de bens futuros na forma de fatores para a compra mais remuneradora de ELDs. Essa mudança faria com que os preços dos fatores futuros caíssem, i.e., a taxa de juros em investimento aumentasse; e a taxa de juros sobre os empréstimos aos consumidores caísse, como resultado da competição de mais poupanças na área de empréstimos ao consumidor. A arbitragem cotidiana do mercado, então, tenderá a equalizar a taxa de juros em ambas partes do mercado. Assim, a taxa de juros tenderá a ser equalizada para todas as áreas da economia, como se estivesse em três dimensões — "horizontalmente", em cada processo de produção, "verticalmente", em todos os estágios de produção e "em profundidade", tanto no mercado de empréstimo ao consumidor quanto na estrutura de produção.

7. O Mito da Importância do Mercado de Empréstimos dos Produtores

Completamos nossa análise da determinação da taxa pura de juros conforme ocorreria na economia de rotação uniforme — uma taxa que o mercado tende a se aproximar no mundo real. Mostramos como ela é determinada pelas preferências temporais no mercado de tempo e vimos os vários componentes desse mercado de tempo. Esta declaração será, sem dúvida, extremamente intrigante para muitos leitores. Onde está o mercado de empréstimos aos produtores? Esse mercado é sempre aquele que é enfatizado pelos escritores, muitas vezes com a exclusão de qualquer outra coisa. Na verdade, "taxa de juros" geralmente se refere a empréstimos em dinheiro, incluindo empréstimos a consumidores e produtores, mas com ênfase especial no último, que geralmente é quantitativamente maior e mais significante para a produção. Supõe-se que a taxa de juros dos empréstimos de dinheiro ao pretenso produtor seja a taxa de juros significante. Na verdade, a doutrina neoclássica moderna sustenta que o mercado de empréstimos aos produtores *determina* a taxa de juros e que essa determinação ocorre como na Figura 52, onde *SS* é a oferta de poupança que *entra no mercado de empréstimos* e *DD* é a *demanda por esses empréstimos* por produtores ou empreendedores. Sua intersecção supostamente determina a taxa de juros.

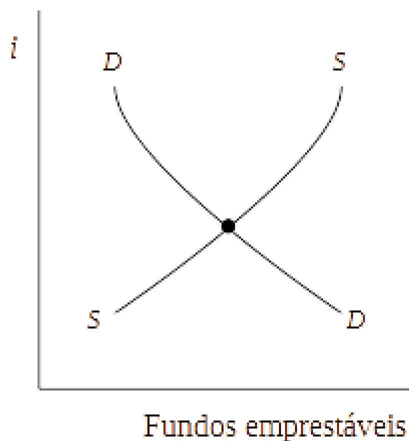


Figura 52. Concepção Neoclássica da Determinação da Taxa de Juros

Será notado que esse tipo de abordagem ignora completamente a *poupança bruta dos produtores* e, mais ainda, *a demanda por bens presentes pelos proprietários dos fatores originais*. Em vez de serem fundamentalmente ofertadores de bens presentes, os capitalistas são retratados como demandadores de bens presentes. O que determina as tabelas *SS* e *DD*, segundo essa doutrina neoclássica? A curva *SS* é admitidamente determinada por preferências temporais; a curva *DD*, por outro lado, é suposta a ser determinada pela "eficiência marginal do capital", i.e., pela taxa de rendimento esperada do investimento.

Essa abordagem perde o ponto central de forma grosseira, pois olha para a economia com o olhar superficial de um homem de negócios comum. O homem de negócios mutua em um mercado de empréstimos dos poupadores individuais, e ele julga quanto mutuar com base em sua esperada taxa de "lucro" ou taxa de rendimento. Os autores presumem que ele tenha disponível uma *prateleira* de projetos de investimento, alguns dos quais pagariam a ele, digamos 8 por cento, alguns 7 por cento, alguns 3 por cento etc., e que a cada taxa de juros hipotética ele mutuará para investir naqueles projetos onde seu rendimento será tão alto ou maior. Em outras palavras, se a taxa de juros for de 8 por cento, ele mutuará para investir nos projetos que lhe renderão mais de 8 por cento; se a taxa for de 4 por cento, ele investirá em muitíssimos projetos — aqueles que lhe renderão mais de 4 por cento, etc. Dessa forma, a curva de demanda por poupança, para cada indivíduo, e ainda mais para o agregado no mercado, irá se inclinar para a direita, como as curvas de demanda costumam fazer, conforme a taxa de juros cai. A interseção define a taxa de juros do mercado.

Superficialmente, essa abordagem pode parecer plausível. Geralmente acontece que um homem de negócios preveja taxas de rendimento tão variáveis em diferentes investimentos, que ele mutua no mercado de diferentes poupadores individuais *e* que ele é popularmente considerado o "capitalista" ou empreendedor, enquanto os credores são simplesmente poupadores. Isso dá plausibilidade para denominar a curva *DD* na Figura 52, como a demanda dos capitalistas ou empreendedores por dinheiro (bens presentes). E parece evitar complexidades misteriosas e se concentrar de forma organizada e simples na taxa de juros para os empréstimos aos produtores — os empréstimos dos poupadores aos homens de negócios — em que eles e a maioria dos autores de economia estão interessados. É essa taxa de juros que geralmente é amplamente discutida pelos economistas.

Embora popular, essa abordagem está totalmente errada, como será revelado no decorrer desta análise. Em primeiro lugar, consideremos a construção dessa curva *DD* um pouco mais de perto. Qual a base para a suposta *prateleira* de projetos disponíveis, cada um com taxas de rendimento diferentes? *Por que um determinado investimento produz algum rendimento monetário líquido?* A resposta usual é que cada dose de novo investimento tem um "valor marginal de produtividade", como 10 por cento, 9 por cento, 4 por cento, etc., que naturalmente os investimentos mais produtivos serão feitos primeiro e que, portanto, conforme a poupança aumenta, novos investimentos serão cada vez menos produtivos. Isso fornece a base para a suposta "curva de demanda do homem de negócios", que se inclina para a direita conforme a poupança aumenta e a taxa de juros cai. O erro cardinal aqui é antigo na economia — a atribuição do *valor* de produtividade ao investimento monetário. Não há dúvida de que o investimento aumenta a produtividade *física* do processo produtivo, bem como a produtividade por hora-homem. Na verdade, é precisamente por isso que ocorrem os investimentos e o consequente prolongamento dos períodos de produção. Mas o que isso tem a ver com o valor de produtividade ou com o rendimento monetário do investimento, especialmente no longo prazo da ERU?

Suponha, por exemplo, que uma certa quantidade de fatores físicos (e deixaremos de lado a questão de como essa quantidade pode ser medida) produza 10 unidades de um certo produto por período a um preço de venda de duas onças de ouro por unidade. Agora, vamos postular que o investimento é feito em bens de capital de ordem superior a tal ponto que a produtividade se multiplica cinco vezes e que os mesmos fatores originais podem agora produzir 50 unidades por período. O preço de venda da oferta maior do produto será menor; vamos supor que será cortado pela metade a uma onça por unidade. A receita bruta por período é aumentada de 20 para 50 onças. Isso significa que o valor de produtividade aumentou duas vezes e meia, assim como a produtividade física aumentou cinco vezes? Certamente não! Pois, como vimos, os produtores se beneficiam não da receita bruta recebida, mas do *spread* de preços entre o preço de venda e o preço agregado dos fatores. O aumento da produtividade física certamente aumentará a receita no curto prazo, mas isso se refere às situações de lucros e prejuízos do mundo real de incerteza. A tendência de *longo prazo* não será nada disso. A tendência de longo prazo, culminando na ERU, em direção a uma equalização dos spreads de preços. Como pode haver qual-

quer benefício permanente quando os preços cumulativos dos fatores pagos por esse produtor aumentam de, digamos, 18 onças para 47 onças? É justamente o que vai acontecer no mercado, conforme os concorrentes disputam investir nessas situações lucrativas. O spread de preços, i.e., a *taxa de juros*, será novamente 5 por cento.

Assim, a produtividade dos processos de produção não tem relação básica com a taxa de rendimento sobre investimento empresarial. Essa taxa de rendimento depende dos spreads de preços entre os estágios, e esses spreads de preços tendem a ser iguais. O tamanho do spread de preços, i.e., o tamanho da taxa de juros, é determinado, como vimos até então, pelas tabelas de preferência temporal de todos os indivíduos na economia.

Em suma, a doutrina neoclássica sustenta que a taxa de juros, que em grande parte significa o mercado de empréstimos aos produtores, é co-determinada pela preferência temporal (que determina a oferta de poupança individual) e pela produtividade marginal (valor) do investimento (que determina a demanda por poupança dos homens de negócios), que por sua vez é determinada pelas taxas de rendimento que podem ser alcançadas nos investimentos. Mas vimos que *essas mesmas taxas de rendimento são, na verdade*, *a taxa de juros* e que seu tamanho é determinado pelas preferências temporais. Os neoclassicistas estão parcialmente certos em apenas um aspecto — que a taxa de juros no mercado de empréstimos aos produtores depende das taxas de rendimento sobre o investimento. No entanto, eles dificilmente percebem a extensão dessa dependência. É claro que essas *taxas de rendimento*, que serão equalizadas em uma taxa uniforme, *constituem a taxa de juros significante na estrutura de produção*.[28, 29]

---

[28] Sobre a falha de Keynes em perceber esse ponto, veja p. 358 deste capítulo, nota 5 acima.

[29] Para dissecações brilhantes de várias formas da teoria da "produtividade" dos juros (a visão neoclássica de que o investimento rende um rendimento de juros porque os bens de capital são valor-produtivos), consulte os seguintes artigos de Frank A. Fetter: "The Roundabout Process of the Interest Theory", Quarterly Journal of Economics, 1902, pp. 163-80, onde o lapso altamente infeliz de Böhm-Bawerk em uma teoria de produtividade de juros é refutado; "Interest Theories Old and New", pp. 68-92, que apresenta um extenso desenvolvimento da teoria da preferência temporal, juntamente com uma crítica das concessões de Irving Fisher à doutrina da produtividade; veja também "Capitalization Versus Productivity, Rejoinder", American Economic Review, 1914, pp. 856-59, e "Davenport's Competitive Economics", Journal of Political Economy, 1914, pp. 555-62. O único erro de Fetter na teoria dos juros foi negar a afirmação de Fisher de que a preferência temporal (ou, como Fisher a chamou, "impaciên-

Descartando a análise neoclássica, podemos perguntar: qual é, então, o papel do mercado produtivo de crédito e da taxa de juros nele fixada? Esse papel é de total e absoluta dependência na taxa de juros conforme determinado acima, e se manifesta, como vimos, na taxa de rendimento de investimento, por um lado, e no mercado de crédito ao consumidor, por outro. Esses dois últimos mercados são as subdivisões independentes e importantes do mercado de tempo geral, sendo o primeiro o mercado importante para o sistema de produção.

Nessa imagem, o mercado de empréstimos aos produtores tem um papel meramente subsidiário e dependente. Na verdade, do ponto de vista da análise fundamental, não precisa haver nenhum mercado de empréstimos ao produtor. Para examinar essa conclusão, consideremos um estado de negócios sem um mercado de empréstimos aos produtores. O que é necessário para fazer isso acontecer? Indivíduos poupam, consumindo menos do que sua renda. Em seguida, *investem diretamente* essas poupanças na estrutura de produção, sendo o incentivo para o investimento a taxa de rendimento de juros — o spread de preço — sobre o investimento. Essa taxa é determinada, juntamente com a taxa do mercado de empréstimos aos consumidores, pelos vários componentes do mercado de tempo que retratamos acima. Nesse caso, não existe mercado de empréstimos aos produtores. Não há empréstimos de um grupo de poupadores para outro grupo de investidores. E é claro que a taxa de juros da estrutura de produção ainda existe; é determinada pelos fatores que nada têm a ver com a discussão usual dos economistas de mercado de empréstimos aos produtores.

8. A Sociedade por Ações

É claro que, longe de ser o elemento centralmente importante, o mercado de empréstimos aos produtores é de menor importância, e é fácil postular um sistema produtivo em funcionamento sem tal mercado. Mas, alguns podem responder, isso pode ser muito bom para uma economia primitiva, onde cada empresa pertence a apenas um investidor capitalista, que investe suas próprias poupanças. O que acontece em nossa moderna economia complexa, onde poupança e investimento são *separados*, são processos realizados por diferentes grupos de pessoas — o primeiro por indivíduos dispersos, o último por relativamente poucos diretores de empresas? Consideremos agora, portanto, uma

cia") é um fato universal e necessário da ação humana. Para uma demonstração desta importante verdade, veja Mises, Human Action, pp. 480ff.

segunda situação possível. Até este ponto, não tratamos em detalhes a questão de se cada fator ou negócio era propriedade de uma pessoa ou, em conjunto, de várias pessoas. Agora, consideremos uma economia na qual os fatores são *propriedade conjunta* de muitas pessoas, como em grande parte acontece no mundo moderno, e veremos que diferença isso faz em nossas análises.

Antes de estudar o efeito dessas companhias de propriedade conjunta no mercado de empréstimos aos produtores, precisamos fazer uma digressão para analisar a natureza dessas próprias companhias. Em uma empresa de propriedade *conjunta*, em vez de cada capitalista individual fazer seus próprios investimentos e tomar todas as suas próprias decisões de investimento e produção, vários indivíduos associam seu capital financeiro em uma organização ou *empresa de negócios* e, em conjunto, tomam decisões sobre o investimento de suas poupanças conjuntas. A empresa então compra os fatores de terra, trabalho e bens de capital e, posteriormente, vende o produto aos consumidores ou a capitalistas de ordem inferior. Assim, a empresa é coproprietária dos serviços de fator e, principalmente, do *produto* conforme é produzido e fica pronto para venda. A empresa é a proprietária do produto até que o produto seja vendido por dinheiro. Os indivíduos que contribuíram com seu capital poupado para a empresa são os coproprietários, sucessivamente, de: (a) capital monetário inicial — a poupança associada, (b) os serviços dos fatores, (c) o produto dos fatores, e (d) o dinheiro obtido com a venda do produto. Na economia de rotação uniforme, esse tipo de propriedade dos ativos segue o mesmo padrão passo a passo, período após período, sem alteração. Em uma empresa de propriedade conjunta, na prática, a variedade de ativos produtivos de propriedade da empresa é grande. Qualquer empresa está geralmente envolvida em vários processos de produção, cada um envolvendo um período diferente de tempo, e é provável que esteja envolvida em diferentes estágios de cada processo em um determinado momento. É provável que uma empresa esteja produzindo de modo que seu output seja contínuo e que faça vendas de novas unidades do produto todos os dias.

É óbvio, então, que se a empresa permanecer continuamente em atividade, suas operações a qualquer momento serão uma mistura de investimento e venda de produto. Seus ativos, a qualquer momento, serão uma mistura de dinheiro-vivo prestes a ser investido, fatores recém-comprados, produtos mal começados e dinheiro recém-recebido pela venda de produtos. O resultado é que, para o superficial, parece

que a empresa é uma coisa automaticamente contínua e como se a produção fosse de alguma forma atemporal e instantânea, ocorrendo imediatamente após a entrada do fator.

Na verdade, é claro, essa ideia é completamente infundada. Não há continuidade automática de investimento e de produção. A produção continua porque os proprietários estão continuamente tomando decisões para prosseguir; se não considerassem lucrativo fazê-lo, poderiam, e o fazem, a qualquer momento, alterar, reduzir ou cessar totalmente as operações e os investimentos. E a produção leva *tempo* desde o investimento inicial até o produto final.

À luz de nossa discussão, podemos classificar os tipos de ativos possuídos por qualquer empresa (seja de propriedade conjunta ou individual) da seguinte forma:

A. Dinheiro
B. Ativos produtivos

> Mistura de fatores, como terra e bens de capital, incorporando serviços futuros (isso será analisado abaixo); vários estágios do produto; o produto completo.

Em todo esse pacote de ativos, uma avaliação monetária é colocada pelo mercado. Como isso é feito, será examinado em detalhes posteriormente.

Neste ponto, voltemos ao caso simples de um investimento único, um investimento em fatores em uma data e a venda do produto resultante um ano depois. Essa é a suposição envolvida em nossa análise original da estrutura de produção; e será visto abaixo que a mesma análise pode ser aplicada ao caso mais complexo de uma mescla de ativos em diferentes estágios de produção e até mesmo aos casos em que uma empresa se envolve em vários processos e produz bens diferentes. Vamos considerar um grupo de indivíduos associando seu capital monetário poupado em até 100 onças, comprando fatores com 100 onças de ouro, obtendo um produto e vendendo o produto por 105 onças um ano depois. A taxa de juros nessa sociedade é de 5 por cento ao ano, e a taxa de rendimento dos juros sobre esse investimento está de acordo com essa condição. A questão agora surge: *com base em qual princípio os proprietários individuais dividem mutuamente suas cotas dos ativos?* Quase sempre acontecerá que cada indivíduo está vitalmente interessado em saber sua cota dos ativos conjuntos e, consequentemente, as empresas são estabelecidas de forma que o princípio

de alocar proporcionalmente seja conhecido por todos os proprietários.

A princípio, podemos estar inclinados a dizer que se trata apenas de uma barganha, como no caso do produto de propriedade conjunta de todos os proprietários dos fatores. Mas a primeira situação não se aplica aqui. Pois, no caso discutido acima, não havia princípio pelo qual a cota de qualquer homem na propriedade pudesse ser distinguida da de qualquer outra pessoa. Todo um grupo de pessoas trabalhava, contribuía com suas terras, etc., para o processo de produção, e não havia maneira, exceto a simples barganha, pela qual a renda da venda do produto pudesse ser repartida entre eles. Aqui, cada indivíduo está contribuindo com uma certa quantia de capital monetário para começar. Portanto, as proporções são naturalmente estabelecidas desde o início. Digamos que 100 onças de capital são contribuídas por cinco homens da seguinte forma:

A ……… 40 onças.
B ……… 20 onças.
C ……… 20 onças.
D ……… 15 onças.
E ……… 5 onças.

Em outras palavras, A contribui com 40 por cento do capital, B com 20 por cento, C com 20 por cento, D com 15 por cento, E com 5 por cento. Cada proprietário individual da empresa possui então a mesma porcentagem de todos os ativos com os quais contribuiu no início. Isso permanece verdadeiro para cada estágio do processo e, finalmente, para o dinheiro obtido com a venda do produto. As 105 onças ganhas com a venda serão reinvestidas ou "desinvestidas" do processo. De qualquer forma, a propriedade dessas 105 onças será distribuída nas mesmas porcentagens do capital investido.

Essa estrutura natural de uma empresa é essencialmente a estrutura de uma *sociedade por ações*. Na sociedade por ações, cada investidor recebe uma *cota* — um certificado de propriedade proporcional ao valor que ele investiu no capital total da empresa. Assim, se A, B, … E acima formarem uma empresa, eles podem emitir 100 cotas, cada cota representando um valor, ou um ativo, de uma onça. A receberá 40 cotas; B, 20 cotas; C, 20 cotas etc. Após a venda do produto, cada cota valerá 5 por cento a mais do que seu valor original ou *nominal*.

Suponha que após a venda, ou mesmo em qualquer momento antes da venda, outra pessoa, F, deseja investir nesta empresa. Suponha que ele deseje investir 30 onças de ouro. Nesse caso, o investimento de poupanças de dinheiro na empresa aumenta de 100 (se antes da venda) ou 105 (se após a venda) em 30 onças. Trinta novas cotas serão emitidas e entregues à F, e o valor do capital da empresa aumenta em 30 onças. Na grande maioria dos casos em que o reinvestimento da receita monetária ocorre continuamente, em qualquer ponto do tempo, o valor do capital dos ativos de uma empresa será o valor apreçado de todos os ativos produtivos, incluindo dinheiro-vivo, terra, bens de capital e produtos finalizados. O valor de capital da empresa é aumentado a qualquer dado momento por novos investimentos e é mantido pelos reinvestimentos dos proprietários após a venda do produto finalizado.

As cotas de capital são geralmente conhecidas como *ações; o valor nominal* total do capital social é a quantidade originalmente paga na formação da empresa. Deste ponto em diante, o valor total de capital dos ativos muda conforme a renda é ganha ou (no mundo de incerteza) conforme prejuízos são sofridos, e conforme capital é reinvestido ou retirado da empresa. O valor total do capital social muda em conformidade, e o valor de cada cota irá diferir do valor original em conformidade.

Como o grupo de proprietários decidirá sobre os afazeres da empresa? As decisões que precisam ser feitas em conjunto serão feitas por meio de algum tipo de arranjamento de votação. O arranjo natural de voto, que se espera que seja usado, é ter um voto por cota de ação com direito a voto, com maioria dos votos decidindo. Esse é exatamente o arranjo usado na sociedade por ações e em sua forma moderna, a *corporação*.

É claro que alguns arranjos de sociedades por ações diferem disso, de acordo com os desejos dos proprietários. As *parcerias* podem ser elaboradas entre duas ou mais pessoas em vários princípios. Normalmente, porém, se um sócio recebe mais do que sua cota proporcional do capital investido, é porque ele está contribuindo com mais de seu trabalho ou de suas terras para a empresa e é pago de acordo. Como veremos, a taxa paga ao trabalho do “parceiro de trabalho” será aproximadamente igual ao que ele poderia ganhar com trabalho em outro lugar, e o mesmo é verdadeiro para o pagamento da terra ou qualquer outro fator de propriedade originalmente contribuída por um parceiro. Uma vez que as parcerias quase sempre são limitadas a pou-

cas, as relações são mais ou menos informais e não precisam ter os padrões formais da sociedade por ações. No entanto, as parcerias tenderão a funcionar de maneira bastante semelhante. Elas fornecem mais espaço para arranjos idiossincráticos. Assim, um parceiro pode receber mais do que sua cota de capital porque é amado e reverenciado pelos outros; isso está, realmente, na natureza de uma doação (do resto dos parceiros) para ele. As sociedades por ações seguem mais de perto um princípio formal.

A grande vantagem da sociedade por ações é que ela proporciona um canal mais pronto para novos investimentos de capital poupado. Vimos como é fácil atrair novo capital por meio da emissão de novas cotas. Também é mais fácil para qualquer proprietário retirar seu capital da empresa. Essa maior facilidade de retirada aumenta muito a tentação de investir na empresa. Mais adiante, exploraremos a precificação das cotas de ações no mundo real de incerteza. Nesse mundo real, há espaço para grandes diferenças de opinião sobre o valor apreçado dos ativos de uma empresa e, portanto, sobre o valor monetário apreçado de cada cota das ações da empresa. Na economia de rotação uniforme, no entanto, todos os apreçamentos de valor monetário concordarão — os princípios de tal apreçamento serão examinados abaixo — e, portanto, o valor apreçado das cotas de ações será acordado por todos e permanecerá constante.

Enquanto o mercado de cotas das sociedades por ações oferece um canal pronto para acumular poupança, *o mercado de cotas é estritamente dependente dos spreads de preços*. A poupança ou despoupança dos capitalistas são determinadas pelas preferências temporais, e a última estabelece o *spread* de preços na economia. O valor do capital investido na empresa, i.e., seus ativos produtivos, será a soma dos ganhos futuros do capital descontado pela taxa de juros. Se os *spreads* de preços forem de 5 por cento, a taxa de rendimento de juros produzida no mercado de cotas (a relação entre os ganhos por ação e o preço de mercado da cota) tenderá a ser igual à taxa de juros determinada em outro lugar no mercado de tempo — nesse caso, 5 por cento.

Ainda temos uma situação em que os capitalistas ofertam seu próprio capital poupado, que é usado para comprar fatores na expectativa de um rendimento monetário líquido. As únicas complicações que se desenvolvem das sociedades por ações, ou corporações, são que muitos capitalistas contribuem e são proprietários dos ativos da empresa em conjunto, e que o preço de uma certa quantidade de propriedade será regulado pelo mercado para que o rendimento da taxa de ju-

ros seja o mesmo para cada cota individual de ação como se fosse para a empresa como um todo. Se toda a empresa comprar fatores por um preço total de 100 e vender o produto um ano depois por 105, com um rendimento de 5 por cento, então, digamos, $^{1}/_{5}$ das cotas de propriedade desta empresa serão vendidas por um preço agregado de 20 e ela terá um rendimento líquido anual de uma onça. Assim, as taxas de juros para as cotas parciais do capital tenderão todas a ser iguais à taxa de juros auferida sobre todo o capital.[30]

A regra da maioria nas sociedades por ações, com relação ao total de cotas possuídas, não significa que os direitos dos proprietários minoritários sejam anulados. Em primeiro lugar, todo o agrupamento de recursos e a base em que é elaborado são voluntários para todas as partes envolvidas. Em segundo lugar, todos os acionistas, ou proprietários, têm um único interesse em comum — um aumento em seu rendimento monetário e ativos, embora possam, é claro, divergir quanto aos meios para atingir esse objetivo. Em terceiro lugar, os membros da minoria podem vender suas cotas e se retirar da empresa se assim o desejarem.

Na verdade, os parceiros podem organizar seus direitos de voto e direitos de propriedade da maneira que desejarem, e tem havido muitas variações de tais acordos. Uma dessas formas de propriedade de grupo, em que cada proprietário tem um voto, independentemente do número de cotas que possui, se arrogou absurdamente, mas efetivamente, o nome de "cooperativa". É óbvio que parcerias, sociedades por ações e corporações são *todas* instituições eminentemente *cooperativas*.[31]

---

30 As cotas de ações ou unidades de direitos de propriedade,

> têm a característica de fungibilidade; uma unidade é exatamente igual à outra […] Temos uma divisão matemática de um conjunto de direitos. Essa qualidade fungível possibilita a organização de mercados ou trocas de mercadorias e títulos […] Com essas unidades fungíveis de […] direitos de propriedade temos uma possível aceleração de mudanças de propriedade e de adesão aos grupos […] Se surgir um curso de transações de mercado, a unidade de propriedade tem um rápido valor de conversão de dinheiro-vivo. Seu proprietário pode prontamente retomar o poder de caixa para comandar os usos da riqueza. (Hastings Lyon, *Corporations and their Financing* [Boston: D.C. Heath, 1938], p. 11)

Assim, as *cotas* de propriedade, bem como a propriedade total, tornaram-se prontamente negociáveis.

31 A literatura do assim chamado "movimento cooperativo" é de uma qualidade remarcavelmente pobre. A melhor fonte que há é *Co-operatives in the Petroleum Industry*, K.E. Ettinger, ed. (New York: Petroleum Industry Research

Muitas pessoas acreditam que a análise econômica, embora aplicável a empresas de propriedade individual, não se aplica à economia moderna de sociedades por ações. Nada poderia estar mais longe da verdade. A introdução das corporações não mudou fundamentalmente nossa análise da taxa de juros ou do processo de poupança-investimento. O que dizer da separação entre "administração" e propriedade em uma corporação? É certamente verdade que, em uma sociedade por ações, os proprietários contratam mão de obra gerencial para supervisionar seus trabalhadores, enquanto os proprietários individuais geralmente desempenham seu próprio trabalho gerencial. Um gerente é um trabalhador contratado tanto quanto qualquer outro trabalhador. O presidente de uma empresa, assim como o escavador de valas, é contratado pelos proprietários; e, como o escavador de valas, ele gasta mão de obra no processo de produção. O preço do trabalho gerencial é determinado da mesma forma que o de outro trabalho, como será visto a seguir. No mercado, a renda de um proprietário independente *também* incluirá o salário corrente para esse tipo de trabalho gerencial, que os coproprietários, é claro, não receberão. Assim, vemos que, longe de tornar a análise econômica obsoleta, o mundo moderno da corporação auxilia a análise separando e simplificando as funções na produção — especificamente, a função gerencial.

Além da função de ofertamento de capital, os capitalistas corporativos também assumem a função *empreendedorial*: o elemento direcionador crucial na orientação dos processos de produção para atender aos desejos dos consumidores. No mundo real de incerteza, é necessário um juízo sólido para decidir como o mercado está operando, de modo que o investimento presente leve a lucros futuros, e não a prejuízos futuros. Trataremos mais adiante da natureza dos lucros e dos prejuízos, mas basta dizer aqui que o elemento empreendedorial ativo no mundo real se deve à presença da incerteza. Temos discutido a determinação da taxa pura de juros, a taxa de juros como sempre tende a ser e como será no mundo certo da ERU. Na ERU, onde todas as técnicas, demandas e ofertas de mercado, etc., para o futuro são conhecidas, a função de investimento torna-se puramente passiva e de espera. Pode ainda haver uma função de trabalho de supervisão ou gerencial, mas isso pode ser analisado sob os preços dos fatores de trabalho. Mas não haverá mais uma função empreendedorial porque os eventos futuros são conhecidos.

Foundation, 1947), especialmente a parte I de Ludwig von Mises, "Observations on the Co-operative Movement".

Alguns têm sustentado, por fim, que as sociedades por ações permitem uma separação entre poupança e investimento. Os acionistas poupam e os gerentes investem. Isso é completamente falacioso. Os gerentes são *agentes contratados* pelos acionistas e estão sujeitos ao ditado destes. Qualquer acionista individual não satisfeito com as decisões da maioria dos proprietários pode vender sua cota de acionista. Como resultado, são efetivamente os *acionistas* que poupam e os *acionistas* que investem os fundos.[32]

Algumas pessoas afirmam que, uma vez que a maioria dos acionistas não está "interessada" nos afazeres de sua empresa, eles não a controlam efetivamente, mas permitem que o controle passe para as mãos dos gerentes contratados. No entanto, certamente o interesse do acionista é uma questão de sua própria preferência e está sob seu próprio controle. Preferindo seu desinteresse, ele permite que os gerentes continuem seu curso atual; o controle fundamental, no entanto, ainda é seu, e ele tem controle absoluto sobre seus agentes.[33] Uma visão típica afirma:

> *A maximização da renda de dividendos para os acionistas como um grupo não é um objetivo necessariamente único ou primordial. Em vez disso, os funcionários da administração buscarão melhorar os ganhos de longo prazo e a posição competitiva da empresa e seu próprio prestígio como gerentes.*[34]

Mas "melhorar os ganhos de longo prazo" é idêntico a maximizar a renda dos acionistas, e o que mais pode desenvolver o "prestígio" dos gerentes? Outros teóricos caem no puro misticismo de considerar a "corporação" — um nome conceitual que damos a uma instituição que é de propriedade de indivíduos reais — como "realmente" existindo e agindo por si mesma.[35]

---

[32] Ver Mises, *Human Action*, pp. 301-05, 703-05.

[33] As lutas de representação* dos últimos anos simplesmente fornecem evidências dramáticas desse controle.
*N.T.: Luta de representação (em inglês, proxy fight) são disputas em que um grupo de acionistas inamistosamente disputam pelo controle (geralmente tentam destituir a atual gerência) de uma organização, os ativistas corporativos geralmente tentam persuadir acionistas para que usem seus votos representativos para instalar uma nova gerência.

[34] Edgar M. Hoover, "Some Institutional Factors in Business Decisions," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, maio de 1954, p. 203.

9. Sociedade por Ações e o Mercado de Empréstimos aos Produtores

Agora estamos prontos para iniciar uma análise do efeito das sociedades por ações no mercado de crédito aos produtores.

Tomemos a empresa acima mencionada com um capital social total e valor de capital de 130 onças e propriedade de seis acionistas. A empresa obtém uma renda líquida de 5 por cento ao ano para seus proprietários, e essa é a taxa de juros ganha por todas as empresas na economia.

Já vimos como a empresa expandiu seu capital em 30 onças por meio da venda de novo capital social para *F*. Vejamos o que acontece quando um empréstimo produtivo é feito. Suponha que a empresa mutue 20 onças do mercado de empréstimos aos produtores por um período de cinco anos. O que aconteceu? A empresa trocou um bem futuro — uma promessa de pagar dinheiro no futuro — por dinheiro presente. O dinheiro presente foi ofertado por um poupador, *G*. É claro, que *G* fez a poupança e é o capitalista nessa transação, enquanto os acionistas conjuntos *A*-*F* estão aqui ofertando bens futuros; e, além disso, são os acionistas que investem o novo capital no sistema de produção. Superficialmente, esse parece ser um caso positivo de separação entre poupança e investimento.

No entanto, vamos examinar a transação mais detalhadamente. *G* ofertou um novo capital, no valor de 20 onças, para a empresa, por um período de cinco anos. Os proprietários *A*-*F* pegam esse novo capital e o investem em bens futuros, i.e., fatores de produção. Em outras palavras, na extensão de 20 onças, *A*-*F* são investidores intermediários da poupança dos credores. Qual será a taxa de juros desse empréstimo? É óbvio que essa taxa de juros na ERU, será igual a 5 por cento, i.e., será puramente dependente do rendimento da taxa de juros que prevalece nos spreads de preços da estrutura de produção. A razão para isso deve ser clara. Já vimos como a taxa de juros é determinada na estrutura de produção; presumimos que seja de 5 por cento em todos os lugares. Agora, suponha que a empresa ofereça pagar a *G* 3 por cento sobre o empréstimo. Obviamente, *G* não emprestará à empresa 20 onças por um rendimento de 3 por cento, quando poderia obter 5 por cento como

[35] Por exemplo, *consulte* Gerhard Colm, "The Corporation and the Corporation Income Tax in the American Economy", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, maio de 1954, p. 488.

acionista na mesma empresa ou em qualquer outra. Por outro lado, a empresa não está em posição de pagar a *G* mais do que 5 por cento, uma vez que seu rendimento líquido sobre o investimento será de apenas 5 por cento. Se o máximo que a empresa pode pagar em juros é 5 por cento e o mínimo que o credor pode aceitar é 5 por cento, é óbvio que a transação será realizada a 5 por cento.

É claro que, em essência, *G*, o credor no mercado de empréstimo prospectivo, não é diferente de *F*, o homem que investiu em ações. Ambos pouparam dinheiro em vez de gastá-lo no consumo, e ambos desejam vender o capital poupado em troca de bens futuros e ganhar juros. As tabelas de preferência temporal de *F* e *G*, bem como de todos os outros, são agregados no mercado de tempo para chegar à taxa de juros; ambos *F* e *G* são poupadores líquidos na taxa de mercado. A taxa de juros, então, é determinada pelas várias tabelas de preferência temporal, e a taxa final é definida, por um lado, pelas tabelas de poupança e, por outro, pelas tabelas de demanda por bens presentes. As tabelas de demanda consistem (e consistem apenas) na demanda produtiva dos trabalhadores e proprietários de terras e na demanda de consumo dos consumidores mutuários. *F* e *G* são ambos poupadores líquidos, interessados em investir seu capital para obter o maior rendimento. Não há diferença essencial entre o método de *F* de investir seu capital e o método de *G* de investir o seu; *a diferença entre investir em ações e emprestar dinheiro às empresas é principalmente técnica*. A separação entre poupança e investimento que ocorre neste último caso é completamente sem importância. O rendimento dos juros sobre o investimento, conforme definido pela poupança total e pelas demandas totais dos proprietários dos fatores, *determina completamente a taxa de juros no mercado de empréstimos dos produtores*, bem como a taxa de ganho sobre as ações. O mercado de empréstimos dos produtores é totalmente sem importância do ponto de vista da análise fundamentalista; é mesmo inútil tentar construir tabelas de demanda e oferta para esse mercado, já que seu preço é determinado em outro lugar.[36] Não

[36] Como Frank Fetter afirmou de maneira brilhante:

> O [juro de] contrato tende e também é baseado em conformar-se com o juro econômico [i.e., o diferencial de preço de "juros naturais" entre os estágios]. [...] É o juro econômico que procuramos explicar logicamente por meio da natureza econômica dos bens. O juro de contrato é um problema secundário — um problema econômico e legal — quanto a quem terá o benefício da renda proveniente da posse dos bens. Está intimamente relacionado com a questão da propriedade. (Fetter, "Recent Discussions of the Capital Concept", pp. 24-25.)

importa se o capital economizado é canalizado para investimentos *por meio de* ações ou *por meio de* empréstimos. A única diferença está nas tecnicabilidades legais. De fato, mesmo a diferença legal entre o credor e o proprietário é insignificante. O empréstimo de G aumentou o valor de capital dos ativos da empresa de 130 para 150. Os 150 investidos pagam 5 por cento, ou 7,5 onças por ano. Vamos examinar a situação e ver quem são os atuais proprietários desse capital (veja a Figura 53).

Ativos 150	Passivos 20
	Proprietários de capital 130

Figura 53. Distribuição da Propriedade dos Ativos da Sociedade por Ações

Nesse diagrama, o retângulo à esquerda representa ativos em qualquer ponto no tempo. Vemos no retângulo à direita que 130 onças desses ativos são representadas pelo capital dos proprietários e 20 por passivos — i.e., por ELDs devidos aos credores. Mas o que essa “representação” significa? Isso significa que se, por exemplo, a empresa liquidasse e falisse, 20 onças de seus ativos seriam usadas para pagar os credores e 130 iriam para os proprietários legais. Significa, além disso, que das sete onças e meia pagas como ganhos líquidos por ano, seis onças e meia vão para os proprietários legais e uma onça para os credores, cada um correspondendo a 5 por cento de sua poupança. Na verdade, cada grupo recebe 5 por cento de seu *investimento*, pois os credores não são tão investidores quanto os acionistas? Na verdade, os credores não são os *proprietários* de 20 onças dos ativos da empresa, e eles não possuem os ganhos *pro rata* dessas 20 onças? Que funções de propriedade os credores *não* têm em comparação com os acionistas? Mesmo do ponto de vista legal, os credores *conseguem a primeira rei-*

vindicação sobre os ativos de uma corporação e são pagos antes dos acionistas. Eles são, portanto, definitivamente os proprietários desses ativos. Pode-se afirmar que, por não serem proprietários de cotas, não votam nas decisões da corporação, mas há muitas situações em que as sociedades por ações emitem ações *sem direito a voto*, cujos titulares não votam nos afazeres da empresa, embora eles recebam o *pro rata* dos ganhos.

Precisamos concluir que, economicamente e mesmo na lei básica, não há diferença entre produtivos credores e proprietários de cotas; ambos são igualmente ofertadores de capital, ambos recebem rendimento de juros conforme determinado no mercado de tempo geral, ambos possuem sua parte proporcional dos ativos da empresa. As diferenças entre os dois são apenas técnicas e semânticas. É verdade que nossa discussão até agora se aplicou apenas à economia de rotação uniforme, mas veremos que o mundo real de incerteza e empreendedorismo, embora complique as coisas, não muda os essências de nossa análise.[37]

Em escritos recentes, tem havido um reconhecimento crescente da identidade essencial entre proprietários de cotas e credores, em contraste com a velha tradição que postulava uma separação nítida entre eles. Mas é curioso que a nova literatura interprete a identidade precisamente da maneira errada: em vez de tratar os credores como mantedores-proprietários de cotas, trata os proprietários de cotas como credores. Em outras palavras, a abordagem correta é considerar os credores como realmente proprietários de parte da empresa; mas a nova literatura trata os proprietários de cotas como meros credores da empresa, mantendo-se com a nova tradição de retratar os gerentes contratados como seus reais controladores e proprietários. Os gerentes são descritos como de alguma forma tendo propriedade da empresa e pagando juros aos credores, bem como dividendos aos acionistas, assim como qualquer pagamento de fator é feito — como um custo de produção rancoroso. Na verdade, os gerentes são apenas os agentes contratados pelos acionistas, e são estes que decidem quanto de seus ganhos reinvestir na empresa e quanto "retirar da empresa" na forma de "dividendos".

A distinção comumente feita entre "dividendos" e "ganhos retidos" não é útil para fins de análise econômica. Os ganhos retidos não

---

[37] "O credor é sempre um parceiro virtual do devedor ou proprietário virtual do imóvel penhorado e hipotecado". Mises, *Human Action*, p. 536. Ver também Fetter, "Recent Discussions of the Capital Concept," p. 432.

são necessariamente reinvestidos; eles podem ser mantidos fora do investimento em um saldo de caixa e, posteriormente, pagos como dividendos. Os dividendos, por outro lado, não são necessariamente gastos com consumo; eles podem ser investidos em alguma outra empresa. Portanto, essa distinção é enganosa. Os ganhos são reinvestidos ou não; e todos os ganhos corporativos constituem ganhos dos proprietários individuais.

A poupança pode ser canalizada por meio de intermediários antes de entrar no mercado de empréstimo aos produtores (ou empréstimo aos consumidores). *Encontrar* um investimento produtivo é uma das tarefas dos empreendedores, e muitas vezes é muito mais conveniente para todos os envolvidos quando o indivíduo, em vez de se decidir sobre os canais adequados de investimento, empresta ou investe seu dinheiro em outras instituições especialmente estabelecidas para serem especialistas em investimento. Essas instituições podem servir de canais, reunindo as pequenas poupanças de indivíduos isolados, cujos investimentos por si só são pequenos demais para compensar o custo de encontrar um mercado para eles. As instituições, então, investem os fundos com conhecimento em quantias globais maiores. Um exemplo típico é o *trust de investimento*, que vende suas próprias ações para indivíduos e, em seguida, usa esse capital para comprar ações de outras empresas. Na ERU, os juros que serão ganhos das poupanças dos indivíduos por meio de intermediários serão iguais aos juros ganhos dos investimentos diretos menos o custo do serviço do intermediário, preço esse que será determinado no mercado assim como os outros preços. Assim, se a taxa de juros em todo o mercado for de 5 por cento e o custo do serviço intermediário for de 1 por cento, então, na ERU, aqueles que canalizam suas poupanças através do conveniente método do intermediário receberão um rendimento de juros de 4 por cento sobre o investimento de suas poupanças.

Vimos, portanto, a falta de importância do mercado de empréstimos aos produtores como um fator determinante independente no estabelecimento da taxa de juros de mercado ou no sistema produtivo.

Em muitos casos, é conveniente designar por termos diferentes a taxa de juros nos mercados de empréstimos contratuais e a taxa de juros na forma de ganhos sobre investimentos como resultado de *spreads* de preços. A primeira pode ser chamada de *taxa de juros contratual* (onde os juros são fixados no momento de fazer o contrato), e a última de *taxa natural de juros* (i.e., os juros vêm "naturalmente" por meio de investimentos em processos de produção, em vez de ser ofici-

almente incluído em um contrato de troca). As duas taxas de juros irão, naturalmente, coincidir na ERU.

Ao longo de nossa análise, fizemos uma suposição subjacente que pode ser modificada: que os indivíduos sempre tentarão obter o maior rendimento de juros. É com base nisso que traçamos as ações de arbitragem e eventuais uniformidades na ERU. Presumimos que cada investidor tentará ganhar o máximo que puder com seu investimento. Isso pode nem sempre ser verdade, e os críticos da economia nunca se cansaram de censurar os economistas por negligenciarem outros fins que não os monetários. Entretanto, a economia não negligencia esses fins. Na verdade, a análise praxeológica os inclui explicitamente. Como já assinalamos repetidamente, cada indivíduo tenta maximizar sua renda *psíquica*, e isso se traduzirá na maximização de sua renda *monetária* apenas se os outros fins psíquicos forem neutros. A facilidade com que a economia pode acomodar fins não monetários pode ser vista prontamente. Suponha que a taxa de juros na sociedade seja de 5 por cento. Suponha, entretanto, que haja uma linha de produção desagradável para um grande número de pessoas, inclusive investidores. Em uma sociedade, por exemplo, onde a fabricação de armamento é considerada desfavorável, a simples arbitragem não funcionaria para igualar os rendimentos da indústria de armamentos aos de outras indústrias. Não estamos nos referindo aqui ao desprazer dos consumidores de armamento, o que, claro, se refletiria em uma menor demanda pelo produto. Estamos nos referindo ao desprazer particular dos produtores, especificamente dos investidores. Por causa dessa aversão psíquica, os investidores exigirão um rendimento maior na indústria de armamentos do que em outras indústrias. É possível, por exemplo, que eles exijam um rendimento de juros de 10 por cento na indústria de armamento, embora a taxa geral de juros seja de 5 por cento. Quais fatores, então, terão que pagar por esse desconto maior? Não estamos antecipando excessivamente os resultados de nossa análise subsequente se afirmarmos que os proprietários de fatores não *específicos*, i.e., aqueles fatores que podem ser empregados em outro lugar (ou, estritamente, cujos *serviços* podem, portanto, ser empregados), certamente não aceitarão um menor rendimento monetário na indústria de armamento do que nas outras indústrias. Na ERU, seus preços determinados nesse setor serão, então, os mesmos dos demais setores. Na verdade, eles podem ser ainda maiores, se os proprietários compartilharem da antipatia específica dos investidores em relação ao engajamento na indústria de armamento. O fardo dos preços mais baixos em cada está-

gio de produção, então, recai sobre os fatores *puramente específicos* da indústria, aqueles que *precisam* ser dedicados a essa indústria se quiserem estar no sistema de produção. No longo prazo da ERU, esses não serão bens de capital, uma vez que bens de capital sempre precisam ser reproduzidos, e os recursos equivalentes podem gradualmente ou rapidamente deixar a indústria, dependendo em cada caso da durabilidade do bem de capital e da duração do processo de sua produção. O fator específico pode ser o trabalho, mas isso não é empiricamente provável, uma vez que o trabalho é quase sempre um fator não específico que pode ser transferido para várias ocupações. Portanto, é provável que sejam fatores de *terra* específicos que suportam o impacto do rendimento mais baixo.

O oposto ocorrerá no caso de uma indústria em que a maioria dos investidores, especificamente, estiverem ávidos para se envolver por um motivo ou outro. Nesse caso, eles aceitarão um rendimento de juros menor nesse processo de produção do que em outros. A força da competição no mercado irá, mais uma vez, manter fatores não específicos ao mesmo preço de indústria para indústria, embora o preço pudesse ser menor se os proprietários dos fatores também estivessem particularmente ávidos para trabalhar nessa indústria. Os preços mais elevados nos vários estágios são, portanto, colhidos pelos proprietários de fatores específicos, geralmente os fatores de terra.

A taxa de juros, então, sempre tende à igualdade em todos os seus vários submercados e em suas várias formas. Na ERU, as taxas serão uniformemente iguais. Essa conclusão precisa ser modificada, no entanto, para afirmar que as taxas de juros serão diferentes de acordo com um componente "psíquico", seja positivo, seja negativo, dependendo se há um desgosto ou gosto agudo entre os investidores por um determinado processo de produção.[38] Podemos dizer que, no caso de um determinado gosto, os investidores estão "consumindo" o desfrutamento de investir no determinado processo e pagando o preço de um rendimento menor; no caso de um desgosto particular, eles estão cobrando mais por uma desutilidade particular. Precisa ser enfatizado, entretanto, que essas diferenças de rendimento não ocorrem se apenas *uma pessoa* particularmente gosta ou não gosta de um determinado campo, mas somente se houver um agregado significante de fortes preferências em uma direção ou outra. Esse tipo de consumo, positivo

[38] Componentes psíquicos semelhantes podem ocorrer no mercado de empréstimo do consumidor — por exemplo, se houver forte gosto ou desgosto por um determinado mutuário.

ou negativo, é entrelaçado no processo de produção e ocorre diretamente com a produção, diferindo, portanto, do consumo ordinário, que ocorre no final do processo de produção.

10. Forças que Afetam as Preferências Temporais

A praxeologia nunca pode fornecer uma explicação definitiva para as preferências temporais de um homem. Essas são determinadas psicologicamente por cada pessoa e, portanto, precisam ser tomadas, em última análise, como dados pelos economistas. No entanto, a análise praxeológica pode fornecer algumas verdades sobre as preferências temporais, usando assunções *ceteris paribus*. Assim, como vimos acima, cada pessoa tem uma tabela de preferência temporal relacionada ao seu estoque de dinheiro. Um estoque menor de dinheiro causará uma taxa de preferência temporal mais alta para qualquer unidade de dinheiro restante em sua posse, até que finalmente sua taxa de preferência temporal aumentará para o infinito quando o estoque de dinheiro — ou melhor, o dinheiro para consumo — estiver baixo o suficiente. Aqui, um elemento, o estoque de dinheiro de um homem, é variado e sua escala de valor é considerada constante. Consequentemente, podemos estimar os efeitos de uma mudança em um determinante, o estoque de dinheiro.

Na verdade, não é seu estoque de *dinheiro* que é relevante para suas preferências temporais, mas o valor real de seu estoque de dinheiro. É claro que na ERU, onde o poder de compra da unidade monetária permanece inalterado, os dois são idênticos. *Ceteris paribus*, um aumento em sua renda real — acréscimos reais a seu estoque de dinheiro — reduzirá a taxa de preferência temporal em sua tabela. É claro que, historicamente, não há razão para que sua *tabela* de preferência temporal permaneça inalterada. É importante saber, entretanto, que dada uma tabela inalterada, sua relevante taxa de preferência temporal cairá.

Existem outros elementos que entram na determinação das tabelas de preferência temporal. Suponha, por exemplo, que as pessoas estivessem certas de que o mundo acabaria em uma data definida em um futuro próximo. O que aconteceria com as preferências temporais e com a taxa de juros? Os homens então parariam de suprir para necessidades futuras e parariam de investir em todos os processos de produção mais longos do que o mais curto. Os bens futuros ficariam quase sem valor em comparação com os bens presentes, as preferências tem-

porais por bens presentes aumentariam e a taxa pura de juros aumentaria quase ao infinito. Por outro lado, se todas as pessoas se tornassem imortais e saudáveis como resultado da descoberta de alguma nova droga, as preferências temporais tenderiam a ser muito menores, haveria um grande aumento no investimento e a taxa pura de juros cairia drasticamente.

11. A Estrutura Temporal das Taxas de Juros

É claro que as taxas de juros naturais são altamente flexíveis; elas tendem à uniformidade e são facilmente modificadas conforme mudam as expectativas empreendedoriais. No mundo real, os preços dos vários fatores e produtos intermediários, bem como dos produtos finais, estão sujeitos à flutuação contínua, assim como os preços dos estoques e o rendimento dos juros sobre eles. Também está claro que a taxa de juros sobre empréstimos de curto prazo é facilmente alterada com a mudança das condições. Conforme a taxa de juros natural muda, os novos empréstimos por períodos curtos podem facilmente se ajustar à mudança.

Uma dificuldade parece surgir, no entanto, no caso de empréstimos *de longo prazo* a produtores. Aqui está um aparentemente nítido elemento rígido no sistema, e que pode se conformar à taxa natural de juros em investimentos somente após um grande atraso. Afinal, um empréstimo de 20 anos é contratado a uma taxa de juros original que permanece fixa durante o período; não é esse um elemento fixo que não pode estar em conformidade com as condições e valorações variáveis? Essa visão superficial está incorreta, ELDs de longo prazo também podem ser comprados e vendidos no mercado. A maioria dessas dívidas de longo prazo são chamadas de *títulos* e são negociadas em um mercado de títulos florescente e flexível. A taxa de juros fixa no início não é importante. Assim, um empréstimo de longo prazo de 100 onças é contratado com juros fixos de 5 por cento, ou cinco onças por ano. Se a taxa de juros geral aumentar, as pessoas tenderão a vender seus títulos, que estão rendendo apenas 5 por cento, e investir seu dinheiro em outro lugar — em empresas inteiras, ações de empresas ou empréstimos de curto prazo. Essa maior disposição para vender títulos — uma maior tabela de oferta — deprime o *preço* do título até que o *rendimento* de juros para o comprador seja igual à taxa de juros geral em outros lugares. Assim, se a taxa de juros geral subir de 5 por cento para 10 por cento, o preço do título cairá de 100 para 50, de modo que

o retorno anual fixo de 5 fornecerá um rendimento de juros de 10 por cento. O elemento importante no investimento em títulos não é a taxa de juros original (o retorno fixado sobre o chamado "valor nominal" do título), mas o *rendimento* de juros sobre o preço de mercado do título. Uma redução geral da taxa de juros, por outro lado, elevará os preços dos títulos acima do valor nominal e empurrará o rendimento para menos de 5 por cento. Conforme o dia do resgate do título se aproxima, o preço de mercado do título irá, é claro, se aproximar rapidamente do valor nominal, até que finalmente seja vendido ao valor nominal, uma vez que o valor resgatado será o valor nominal original, ou principal, do empréstimo.

É claro que, na ERU, as taxas de juros para todos os períodos de tempo serão iguais. A *tendência* para tal igualdade em qualquer momento, entretanto, foi contestada no caso de *mudanças futuras esperadas* na taxa de juros. Embora surpreendentemente pouca atenção tenha sido dedicada a esse assunto, a teoria prevalecente é que, no mercado de empréstimos, não haverá uma tendência de equalização se uma mudança nas taxas de juros for esperada em um futuro próximo.[39] Suponha que a taxa de juros seja agora 5 por cento, e espera-se que permaneça a mesma. Então, a taxa de juros sobre empréstimos de todos os vencimentos será a mesma, 5 por cento. Suponha, entretanto, que se espera que a taxa de juros aumente de forma constante no futuro próximo, digamos que aumente a cada ano em 1 por cento até atingir 9 por cento daqui a quatro anos. Nesse caso, uma vez que se espera que a taxa de curto prazo (digamos, a taxa de juros sobre empréstimos com duração de um ano ou menos) aumente nos próximos quatro anos, então a taxa atual de longo prazo para esse período — e.g., a taxa atual para empréstimos de cinco anos — será uma média das taxas de curto prazo futuras esperadas durante esse período. Assim, a taxa atual para empréstimos de cinco anos será de 5 por cento mais 6 por cento mais 7 por cento mais 8 por cento mais 9 por cento dividido por 5, igualando 7 por cento. A taxa de longo prazo será a média das taxas de curto prazo durante o período relevante. Consequentemente, as taxas de longo prazo serão proporcionalmente mais altas do que as de curto prazo, quando se espera que as últimas aumentem, e mais baixas, quando se espera que as últimas diminuam. (Veja a Figura 54.)

[39] Assim, cf. Friedrich A. Lutz, "The Structure of Interest Rates" em *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 499-532.

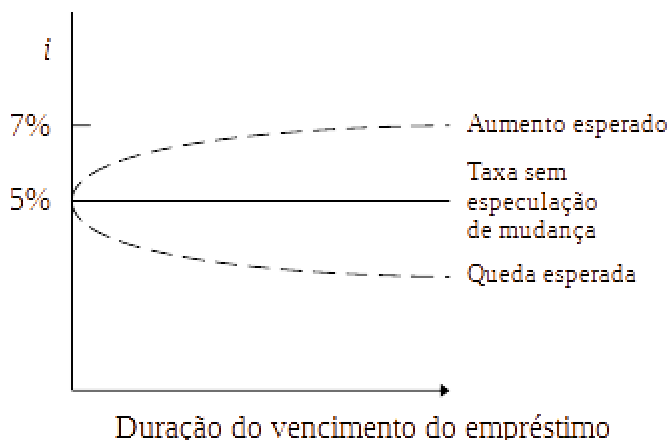


Figura 54. Taxas de Juros de Longo Prazo concebidas como Médias das Taxas de Juros de Curto Prazo

Isso, no entanto, é uma teoria totalmente em petição de princípio. Suponha que um aumento nas taxas de juros seja esperado; por que isso deveria ser simplesmente confinado a um aumento nas *taxas de curto prazo*? Por que a expectativa não deveria ser igualmente aplicável às taxas de longo prazo, de modo que elas também aumentassem?[40] A teoria se baseia na suposição bastante insustentável de que se propõe a provar, a saber, que não há tendência para as taxas de curto e longo prazo serem iguais. A suposição de que uma mudança na taxa de juros ocorrerá apenas no curto prazo é completamente improvada e vai contra nossa demonstração de que as taxas de curto e longo prazo tendem a se mover juntas. Além disso, a teoria se baseia na suposição implícita de que os indivíduos ficarão contentes em permanecer credores em "curtas" a 5 por cento, enquanto seus colegas investidores colhem 7 por cento no mercado de longo prazo, simplesmente porque esperam que, eventualmente, se permanecerem no mercado de curto prazo, eles ganharão uma média de 7 por cento. *O que existe para impedir um atual credor em curtas de vender seu empréstimo de 5 por cento que atualmente está lucrando, comprando uma longa de 7 por cento, esperando o suposto aumento nas curtas acima de 7 por cento após dois anos e, em seguida, reentrando no mercado de curto prazo, ganhando*

[40] Desde a redação deste texto, o professor Luckett publicou uma crítica a Lutz semelhante em parte. *Ver* Dudley G. Luckett, "Professor Lutz and the Structure of Interest Rates," *Quarterly Journal of Economics*, fevereiro de 1959, pp. 131-44. *Veja também* J.M. Culbertson, "The Term Structure of Interest Rates", *ibid*., Novembro de 1957, pp. 485-517.

8 por cento ou 9 por cento? Se ele fizer isso, não ganhará simplesmente 7 por cento como postula o diagrama anterior (seja diretamente em longas ou em uma média de 5 por cento — 9 por cento em curtas); ele ganhará 7 por cento mais 7 por cento mais 7 por cento mais 8 por cento mais 9 por cento, ou uma média anual de 7,6 por cento. Ao se esforçar para fazer isso, ele estabelecerá um movimento *irresistível* de arbitragem de curtas para longas, com a taxa de juros na primeira subindo com a venda de empréstimos no mercado e a taxa de juros em longas caindo, *até a taxa de juros estar uniforme em toda a estrutura de tempo*.

O mesmo ocorre no caso de uma expectativa de queda futura. As longas não podem permanecer em equilíbrio abaixo das curtas por nenhum período de tempo, uma vez que haverá um movimento presente de longas para curtas no mercado, até que as taxas de juros para todas as estruturas de tempo sejam iguais e o movimento de arbitragem cesse.

A taxa de juros, então, sempre tende a ser uniforme ao longo de sua estrutura de tempo. O que acontecerá se houver expectativa de *alteração* da taxa de juros em um futuro próximo? Nesse caso, haverá um processo semelhante ao da especulação em mercadorias. Os especuladores aumentarão a taxa de juros na expectativa de um aumento iminente ou diminuirão a taxa na expectativa de uma queda. Claramente, quanto mais cedo se espera que ocorra uma alta ou queda, maior será proporcionalmente o efeito sobre os especuladores e maior o impacto que terá sobre o movimento atual da taxa. No caso de uma mercadoria, os estoques seriam retidos na expectativa de um aumento na demanda e no preço e então liberados, efetuando assim uma transição mais rápida para o preço eventualmente estabelecido pelas forças subjacentes de oferta e demanda. Da mesma forma, nesse caso, o dinheiro tenderá a ser retido dos investimentos e mantido em saldos de caixa até que a taxa alcance seu nível mais alto esperado, ou desalojado dos saldos de caixa e adicionado ao investimento se a taxa de juros for menor. Essa ação irá acelerar a transição para a taxa determinada pelo novo alinhamento das preferências temporais básicas. Assim como os erros especulativos em relação aos preços das mercadorias causam perdas e impelem mais mudanças no preço subjacente “real”, os erros especulativos também serão autocorretivos aqui e levarão a taxa de juros à altura determinada pelas preferências temporais subjacentes.

O diagrama da estrutura de tempo de interesse, então, tenderá a ser conforme representado na Figura 55.

O absurdo de separar as taxas de juros de longo prazo das de curto prazo fica evidente quando percebemos que a taxa básica de juros é a taxa natural de juros sobre os investimentos, e não os juros do mercado de empréstimos dos produtores. Já vimos a identidade essencial da taxa de ganhos do mercado de empréstimos com a do mercado de ações. Se considerarmos o mercado de ações, torna-se óbvio que não há distinção nas taxas entre investimentos de curto e longo prazo. Diferentes empresas se engajam em estágios de produção de duração variadas; no entanto, o mercado de ações iguala a taxa de juros sobre todos os investimentos, obliterando as diferenças na estrutura de tempo de forma tão completa que se torna difícil para muitos escritores compreender o próprio conceito de período de produção. Mas, uma vez que as operações do mercado de ações e do mercado de empréstimos são essencialmente as mesmas, é óbvio que não há diferença na explicação causal entre as taxas de juros de curto e longo prazo. Os autores que postulam uma diferença essencial entre a natureza das taxas de curto e longo prazo foram enganados por uma tendência comum de considerar o mercado de tempo como confinado exclusivamente ao mercado de empréstimos, quando na verdade o mercado de empréstimos é apenas um dependente.[41]

[41] É notável que em seu estudo empírico da estrutura temporal das taxas de juros, Charls Walker encontrou uma tendência irresistível de as taxas de juros se igualarem, mas foi forçado a multiplicar seus pressupostos para tentar demonstrar que isso era uma prova da teoria de que as taxas de juros não se igualam necessariamente. Charls E. Walker, “Federal Reserve Policy and the Structure of Interest Rates on Government Securities”, *Quarterly Journal of Economics*, fevereiro de 1954, pp. 19-42. O artigo de Walker tem mérito considerável em demonstrar as impossibilidades de manutenção governamental de um padrão de juros diferencial em face do impulso do mercado para a igualdade. Cf. Luckett, “Professor Lutz and the Structure of Interest Rates”, p. 143 n.

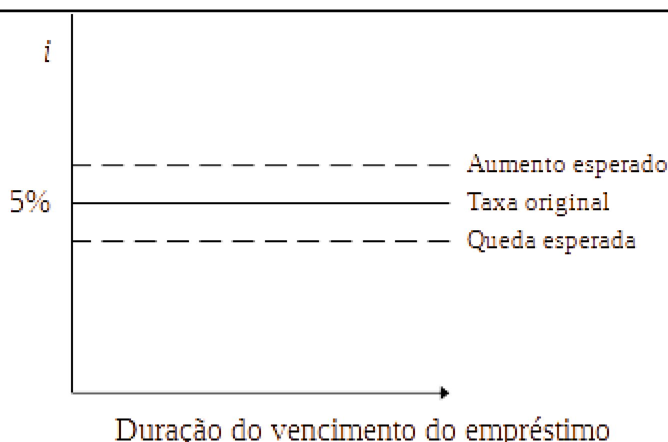


Figura 55. Estrutura Temporal das Taxas de Juros

Na prática real, pode muito bem acontecer que o mercado de empréstimos de curto ou de longo prazo mude primeiro, seguido pelo outro mercado. Qual mercado muda caracteristicamente primeiro é o resultado das condições concretas.[42]

Apêndice: Schumpeter e a Taxa de Juros Zero

O falecido professor Joseph Schumpeter foi o pioneiro em uma teoria de juros que afirma que a taxa de juros será zero na economia de rotação uniforme. Deve ficar claro a partir da discussão acima porque a taxa de juros (a taxa *pura* de juros na ERU) nunca poderia ser zero. É determinada por preferências temporais individuais, que são todas positivas. Para manter sua posição, Schumpeter foi forçado a afirmar, como faz Frank Knight, que o capital mantém a si mesmo permanentemente na ERU. Se não houver problema de manutenção, parece não haver necessidade de pagamento de juros para a manutenção da estrutura de capital. Essa visão, tratada acima, é aparentemente derivada do estado estático de J.B. Clark e parece seguir puramente *por definição,* uma vez que o valor do capital é mantido por definição na ERU. Mas isso, é claro, não é resposta alguma; a questão importante é: *como* essa constância é mantida? E a única resposta pode ser que ela é mantida pelas decisões dos capitalistas induzidas por uma taxa de retorno de juros. Se a taxa de juros paga fosse zero, o completo consumo de capital ocorreria.[43]

42 Ver Mises, *Human Action*, p. 541.

A crítica conclusiva de Mises-Robbins da teoria de Schumpeter da taxa de juros zero, que tentamos apresentar acima, foi atacada por dois dos discípulos de Schumpeter.[44] Em primeiro lugar, eles negam que a constância do capital seja assumida por definição na ERU de Schumpeter; em vez disso, é "deduzida das condições do sistema". Quais são essas condições? Primeiro, existe a ausência de incerteza quanto ao futuro. Essa, de fato, parece ser a condição para qualquer ERU. Mas Clemence e Doody acrescentam: "Nem há preferência temporal a menos que a introduzamos como uma suposição especial, caso em que pode ser positiva ou negativa como preferirmos, e não há mais nada a discutir". Com essa visão de preferência temporal, na verdade não há nada a discutir. Toda a base para juros puros, exigindo pagamentos de juros, é a preferência temporal, e se casualmente assumirmos que a preferência temporal não existe ou não tem influência discernível, então segue muito facilmente que a taxa pura de juros é zero. A "prova" dos autores consiste simplesmente em ignorar o fato poderoso e universal da preferência temporal.[45]

---

43 Veja Mises, *Human Action*, pp. 527-29. *Ver também* Lionel Robbins, "On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium" em Richard V. Clemence, ed., *Readings in Economic Analysis* (Cambridge: Addison-Wesley Press, 1950), I, 176 ff.

44 Richard V. Clemence e Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge: Addison Wesley Press, 1950), pp. 28-30

45 Como tem sido o caso com todos os teóricos que tentaram negar a preferência temporal, Clemence e Doody rapidamente descartam os *empréstimos dos consumidores*. Como Frank A. Fetter apontou anos atrás, apenas a preferência temporal pode integrar os juros sobre os empréstimos dos consumidores e dos produtores em uma única explicação unificada. Os empréstimos dos consumidores são claramente não relacionados às explicações de "produtividade" dos juros e são obviamente devidos à preferência temporal. Cf. Clemence e Doody, *The Schumpeterian System*, p. 29 n.

capítulo

7 Produção: Precificação Geral dos Fatores

1. Imputação do Produto de Valor Marginal Descontado

Até este ponto, estivemos investigando a taxa de juros e como ela seria determinada na economia de rotação uniforme, i.e., como sempre *tende* a ser determinada no mundo real. Agora vamos investigar a precificação dos vários fatores de produção nos mesmos termos, i.e., como eles tendem a ser no mundo real e como seriam na economia de rotação uniforme.

Sempre que tocamos na precificação de fatores produtivos, referimo-nos aos preços de seus *serviços unitários*, i.e., de seus *aluguéis*. A fim de deixar de lado a consideração da precificação dos fatores como "inteiros", como incorporação de uma série de futuros serviços unitários, estivemos presumindo que nenhum homem de negócios compra fatores (seja de terra, seja de trabalho, seja de bens de capital) diretamente, mas apenas unidades de serviço desses fatores. Essa suposição será mantida por enquanto. Mais tarde, devemos abandonar essa suposição restritiva e considerar o preço de "fatores inteiros".

No capítulo 5, vimos que, quando todos os fatores são específicos, não podemos oferecer um princípio de precificação. Praticamente, a única coisa que a análise econômica pode dizer sobre a precificação dos fatores produtivos em tal caso é que a barganha voluntária entre os proprietários dos fatores resolverá a questão. Uma vez que todos os fatores sejam puramente específicos, a análise econômica pouco mais pode dizer sobre os determinantes de sua precificação. Que condições precisam ser aplicadas, então, para que possamos ser mais definitivos sobre a precificação dos fatores?

O relato atualmente em voga sobre esse assunto depende da fixidez ou *variabilidade* das proporções dos fatores combinados usados por unidade de produto. Se os fatores podem ser combinados apenas em certas proporções fixas para produzir uma dada quantidade de produto, alega-se, então que não pode haver preço determinado; se as proporções dos fatores podem ser variadas para produzir um dado resultado, então a precificação de cada fator pode ser isolada e determinada.

Vamos examinar essa controvérsia. Suponha que um produto no valor de 20 onças de ouro seja produzido por três fatores, cada um puramente específico para essa produção. Suponha que as proporções sejam variáveis, de modo que um produto no valor de 20 onças de ouro possa ser produzido por quatro unidades do fator *A*, cinco unidades do fator *B* e três unidades do fator *C*, ou por seis unidades *A*, quatro unidades de *B*, e duas unidades de *C*. Como isso ajudará o economista a dizer algo mais sobre a precificação desses fatores do que isso será determinado por barganha? Os preços ainda serão determinados pela barganha, e é óbvio que a variabilidade nas proporções dos fatores não nos auxilia em qualquer determinação do valor específico ou da cota de cada produto em particular. Uma vez que cada fator é puramente específico, não há como determinar analiticamente como o preço de um fator é obtido.

A falaciosa ênfase na variabilidade da proporção como a base para a precificação dos fatores na literatura corrente é resultado do método de análise predominante. Uma única empresa típica é considerada, com seus preços de venda e *preços de fatores dados*. Então, as proporções dos fatores são consideradas variáveis. Pode-se mostrar, portanto, que se o preço do fator *A* aumentar em relação ao *B*, a empresa usará menos de *A* e mais de *B* na produção de seu produto. A partir disso, as curvas de demanda para cada fator são deduzidas e os preços de cada fator são estabelecidos.

As falácias dessa abordagem são numerosas. O principal erro é o de se basear numa explicação causal da precificação dos fatores na *suposição de dados preços dos fatores*. Ao contrário, não podemos explicar os preços dos fatores assumindo-os como dados desde o início da análise.[1] Em seguida, presume-se que o preço de um fator muda. Mas, *como* essa mudança pode ocorrer? No mercado não existem mudanças sem causa.

É verdade que é assim que o mercado se apresenta para uma empresa típica. Mas, a concentração em uma única empresa e a reação de

[1] A inclinação matemática para substituir os conceitos de causa e efeito pela determinação mútua contribuiu para a disposição de se engajar no raciocínio circular. Veja Rothbard, “Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics,” p. 236; e Kauder, “Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School”.

seu proprietário não são o caminho apropriado para a teoria da produção; pelo contrário, é provável que seja enganoso, como nesse caso. Na literatura atual, essa preocupação com uma única empresa, em vez de com a inter-relacionalidade das empresas na economia, levou à construção de um edifício da teoria de produção muito complicado e sem valor.

Toda a discussão das proporções variáveis e fixas é realmente tecnológica, em vez de econômica, e esse fato deveria ter alertado aqueles autores que confiam na variabilidade como a chave para suas explicações de precificação.[2] A única conclusão tecnológica que conhecemos puramente da *praxeologia* é a lei de retornos, derivada no início do capítulo 1. De acordo com a lei dos retornos, existe um ótimo de proporções de fatores, dados outros fatores, na produção de qualquer dado produto. Esse ótimo pode ser a *única* proporção em que o bem pode ser produzido, ou pode ser uma de muitas proporções. O primeiro é o caso de proporções fixas, o último de proporções variáveis. Ambos casos estão subsumidos sob a lei mais geral dos retornos, e veremos que nossa análise da precificação dos fatores é baseada apenas nessa lei praxeológica e não em suposições tecnológicas mais restritivas.

A questão chave, de fato, não é a variabilidade, mas a especificidade dos fatores.[3] Para que ocorra a precificação de um determinado fator, precisam haver fatores *não específicos*, fatores que são úteis em diversos processos de produção. São os preços desses fatores não específicos que são determinados. Se, em algum caso particular, apenas um fator é específico, então seu preço também é determinado: é a diferença residual entre a soma dos preços dos fatores não específicos e o preço do produto comum. Quando há mais de um fator específico em cada processo, de qualquer modo, apenas o preço residual *cumulativo*

[2] Claramente, quanto mais longo o período de tempo, mais variáveis as proporções dos fatores tenderão a ser. Tecnologicamente, várias quantias de tempo são necessárias para reorganizar os vários fatores.

[3] Isso justifica a conclusão de Mises, *Human Action*, p. 336, em comparação, por exemplo, com a análise George J. Stigler em *Production and Distribution Theories*. Mises acrescenta a importante condição de que, se os fatores têm as mesmas proporções fixas em *todos* os processos para os quais são não específicos, então também aqui apenas a barganha pode determinar seus preços.

é determinado, e o preço de cada fator específico isoladamente pode ser determinado exclusivamente por meio de barganha.

Para chegar aos princípios de precificação, vamos primeiro pular para a conclusão e, em seguida, rastrear o processo de chegar a essa conclusão. Todo capitalista tentará empregar um fator (ou melhor, o serviço de um fator) a um preço que será pelo menos *menor do que seu produto de valor marginal descontado*. O *produto de valor marginal* é a receita monetária que pode ser atribuída, ou "imputada", a uma unidade de serviço do fator. É o produto de valor "marginal", porque a oferta do fator é em unidades discretas. Esse PVM (produto de valor marginal) é *descontado* pela taxa social de preferência temporal, i.e., pela taxa de juros vigente. Suponha, por exemplo, que uma unidade de um fator (digamos o valor de um dia de um certo acre de terra ou o valor de um dia do esforço de um certo trabalhador) irá, imputavelmente, produzir para a empresa um produto daqui a um ano que irá ser vendido por 20 onças de ouro. O PVM desse fator é 20 onças. Mas, esse é um bem futuro. *O valor presente do bem futuro*, e é esse valor presente que está sendo comprado *agora*, será igual ao PVM descontado pela taxa de juros vigente. Se a taxa de juros for de 5%, o PVM descontado será igual a 19 onças. Para o empregador — o capitalista — então, o valor máximo que a unidade de fator agora vale é 19 onças. O capitalista estará disposto a comprar esse fator a qualquer preço até 19 onças.

Agora, suponha que o proprietário ou proprietários capitalistas de uma empresa paguem por esse fator 15 onças por unidade. Como veremos em maiores detalhes mais adiante, isso significa que o capitalista obtém um *lucro puro* de quatro onças por unidade, já que colhe 19 onças da venda final. (Ele obtém 20 onças na venda final, mas uma onça é o resultado de sua preferência temporal e de espera, e não é puro lucro; 19 onças é o *valor presente* de sua venda final.) Mas, vendo isso acontecer, outros empreendedores entrarão na disputa para colher esses lucros. Esses capitalistas terão que licitar o fator para longe do primeiro capitalista e, portanto, pagar mais de 15 onças, digamos 17 onças. Esse processo continua até que o fator ganhe seu completo PVMD (produto de valor marginal descontado) e nenhum lucro puro permaneça. O resultado é que na ERU cada fator isolável ganhará seu

PVMD, e esse será seu preço. Como resultado, cada fator ganhará seu PVMD, e o capitalista receberá a taxa de juros vigente para comprar bens futuros com suas poupanças. Na ERU, como vimos, todos os capitalistas receberão a mesma taxa de juros vigente, e nenhum lucro puro será obtido. O preço de venda de um bem será necessariamente igual à soma dos PVMDs de seus fatores mais a taxa de rendimento de juros do investimento.

É claro que, se o valor marginal de uma unidade específica de serviço de fator puder ser isolado e determinado, as forças da concorrência no mercado farão com que *seu preço seja igual ao seu PVMD na ERU*. Qualquer preço superior ao produto de valor marginal descontado de um serviço de fator não será mais pago por um capitalista; qualquer preço mais baixo será aumentado pelas ações competitivas dos empreendedores que estarão licitando para si esses fatores, por meio de ofertas de preços mais altos. Essas ações levarão, no primeiro caso, ao desaparecimento dos prejuízos, no segundo, ao desaparecimento do lucro puro, em cujo momento que a ERU é atingida.

Quando um fator é isolável, i.e., se seu serviço pode ser separado em valor apreçado dos outros fatores, então seu preço sempre tenderá a ser determinado igual ao seu PVMD. O fator claramente não é isolável, se, conforme mencionado na nota 3 acima, ele precisa sempre ser combinado com algum outro fator particular em proporções fixas. Se isso acontecer, então, um preço só pode ser dado pelo produto cumulativo dos fatores, e o preço individual só pode ser determinado por meio de barganha. Além disso, como afirmamos, se os fatores forem todos puramente específicos do produto, então, independentemente de qualquer variabilidade nas proporções de sua combinação, os fatores não serão isoláveis.

São, então, os fatores não específicos que são diretamente isoláveis; um fator específico é isolável se for o único fator específico da combinação, em cujo caso que seu preço é a diferença entre o preço do produto e a soma dos preços dos fatores não específicos. Mas por qual processo o mercado isola e determina a parcela (o PVM de uma certa unidade de um fator) da renda rendida da produção?

Voltemos à lei básica da utilidade. Qual será o valor marginal de uma unidade de qualquer bem? Será igual à valoração individual do

fim que precisa permanecer não alcançado caso essa unidade seja removida. Se um homem possui 20 unidades de um bem, e os usos servidos pelo bem são classificados de 1º ao 20º em sua escala de valor (sendo 1º o ordinal mais alto), então sua perda de uma unidade — independente de qual fim a unidade está ofertando *no presente* — significará uma perda do uso classificado em 20º em sua escala. Portanto, a utilidade marginal de uma unidade do bem é classificada em 20º na escala de valor da pessoa. Qualquer unidade adicional a ser adquirida irá satisfazer o mais alto próximo fim que ainda *não está sendo servido*, i.e., em 21º — uma classificação que será necessariamente *inferior* aos fins já sendo servidos. Quanto maior a oferta de um bem, então, menor será o valor de sua utilidade marginal.

Uma análise semelhante também se aplica ao bem de produção. Uma unidade de um bem de produção será valorada em termos da receita que será perdida caso uma unidade do bem seja perdida. Isso pode ser determinado pelo conhecimento de um empreendedor de sua "função de produção", i.e., as várias maneiras pelas quais os fatores podem ser tecnologicamente combinados para produzir certos produtos e sua estimativa da curva de demanda dos compradores de seu produto, i.e., os preços que eles estariam dispostos a pagar por seu produto. Suponha, agora, que uma empresa está combinando fatores da seguinte maneira:

$$4X + 10Y + 2Z \rightarrow 100 \text{ onças de ouro.}$$

Quatro unidades de X mais 10 unidades de Y mais duas unidades de Z produzem um produto que pode ser vendido por 100 onças de ouro. Agora, suponha que o empreendedor estima que o seguinte aconteceria se uma unidade de X fosse eliminada:

$$3X + 10Y + 2Z \rightarrow 80 \text{ onças de ouro.}$$

A perda de uma unidade de X, outros fatores permanecendo constantes, resultou na perda de *20 onças de ouro da receita bruta*. Esse, então, é o produto de valor marginal da unidade nessa posição e com esse uso.[4]

Esse processo também é reversível. Portanto, suponha que a empresa esteja atualmente produzindo nas últimas proporções e colhendo

[4] Estritamente, deveríamos estar lidando com PVMs *descontados* aqui, mas tratar apenas PVMs nesse estágio apenas simplifica as coisas.

80 onças de ouro. Se adicionar uma quarta unidade de *X* à sua combinação, mantendo as outras quantidades constantes, ela ganha mais 20 onças de ouro. Portanto, aqui também, o PVM dessa unidade é de *20 onças de ouro*.

Esse exemplo assumiu implicitamente um caso de proporções variáveis. E se as proporções forem necessariamente fixas? Nesse caso, a perda de uma unidade de *X* exigiria que quantidades proporcionais de *Y*, *Z*, etc., fossem eliminadas. A combinação de fatores construídos em 3*X* seria então a seguinte:

$$3X + 7{,}5Y + 1{,}5Z \rightarrow 75 \text{ onças de ouro.}$$

(assumindo nenhuma mudança de preço no produto final)

Com proporções fixas, então, o produto de valor marginal do fator variável seria maior, nesse caso 25 onças de ouro.[5]

Pelo momento, vamos ignorar as variações do PVM *dentro* de cada processo de produção e considerar apenas as variações do PVM entre os diferentes processos. Isso é básico, pois, afinal, é necessário ter um fator utilizável em mais de um processo de produção antes que seu PVM possa ser isolado. Inevitavelmente, então, o PVM será diferente de processo para processo, uma vez que as várias combinações de produção dos fatores e de preços de produtos serão diferentes. Para todo fator, então, há um feixe de possíveis investimentos nos diferentes processos de produção, cada um diferindo em PVM. Os PVMs (ou, estritamente, os PVMs descontados), podem ser organizados em ordem decrescente. Por exemplo, para o fator *X*:

25 onças
24 onças
22 onças
21 onças

[5] Estamos postulando que quantidades iguais de fatores produzem quantidades iguais de resultados. A famosa questão de saber se essa condição realmente se mantém (às vezes expressa em linguagem matemática pretensiosa como se a "função de produção é linear e homogênea") é facilmente resolvida se percebermos que a proposição: causas iguais produzem resultados iguais, é o principal axioma tecnológico da natureza. Quaisquer casos que parecem refutar essa regra apenas o fazem aparentemente; na realidade, supostas exceções sempre envolvem alguma "indivisibilidade" onde um fator, em efeito, não pode mudar proporcionalmente com outros fatores.

20 onças
19 onças
18 onças
etc.

Suponha que comecemos na economia com uma oferta zero do fator e, em seguida, adicionemos uma unidade. Onde essa unidade será empregada? É óbvio que essa será empregada no uso com maior PVMD. A razão é que os capitalistas nos diversos processos de produção vão competir entre si pelo uso do fator. Mas o uso em que o PVMD é 25 pode licitar para longe de outros concorrentes, a unidade do fator, e pode-se fazer isso definitivamente apenas pagando 25 onças de ouro pela unidade. Quando a segunda unidade da oferta chega na sociedade, ela vai para o segundo mais alto uso, e recebe um preço de 24 onças, e um processo similar ocorre quando novas unidades de oferta são adicionadas. *Conforme uma nova oferta é adicionada, o produto de valor marginal de uma unidade diminui*. Inversamente, *se a oferta de um fator diminui* (i.e., a oferta total na economia), *o produto de valor marginal de uma unidade aumenta*. As mesmas leis se aplicam, é claro, ao PVMD, uma vez que este é apenas o PVM descontado por um fator comum, a taxa pura de juros do mercado. Conforme a oferta aumenta, então, mais e mais do feixe de empregos disponíveis para o fator é usado, e PVMs cada vez mais baixos são aproveitados.

Diagramaticamente, podemos ver esta situação como na Figura 56.

A linha *PP* é a curva do produto de valor marginal (ou PVM descontado) de um fator. Está *sempre diminuindo* conforme se move para a direita, porque novas unidades de oferta sempre entram nos usos que são mais produtivos de receita. No eixo horizontal está a quantidade de oferta do fator. Quando a oferta é 0*A*, então, o PVM é *AB*. Quando a oferta é maior em 0*C*, então, o PVM é menor em *CD*.

Digamos que há 30 unidades do fator *X* disponíveis na economia e que o PVM correspondente a tal oferta seja de 10 onças. O preço da 30ª unidade, então, tenderá a ser de 10 onças e será de 10 onças na ERU. Isso decorre da tendência do preço de um fator ser igual ao seu PVM. Mas, agora precisamos lembrar que ocorre a tendência inexorá-

vel no mercado do *preço de todas as unidades de qualquer bem ser uniforme em todo o seu mercado*. Isso precisa se aplicar a um fator produtivo, assim como a qualquer outro bem. De fato, esse resultado segue da própria lei básica de utilidade que estivemos considerando. Pois, uma vez que as unidades dos fatores, por definição, são intercambiáveis, o valor de uma unidade será igual ao valor de todas as outras unidades a qualquer momento. O valor de toda unidade de um bem será igual ao valor do uso de classificação mais baixa agora servido por uma unidade. No caso presente, cada unidade do fator terá o preço de 10 onças de ouro.

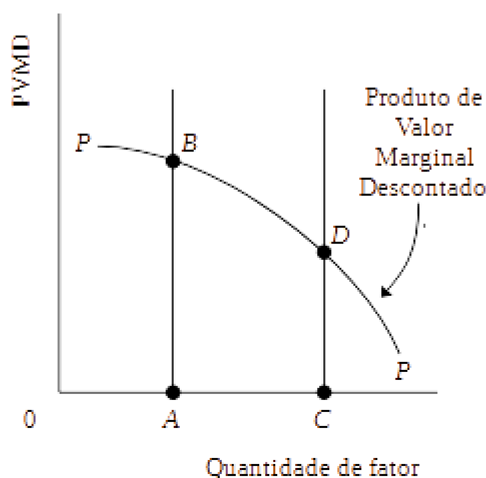


Figura 56. Influência da Oferta de um
Fator sobre seu Produto de Valor Marginal

Suponha, por exemplo, que o proprietário da unidade de fator servindo ao melhor uso classificado em nossa série demandasse que ele recebesse 24 onças, em vez de 10 onças, como seu preço. Nesse caso, o capitalista nessa linha de produção pode recusar-se a contratar esse fator e, em vez disso, dar um lance maior pela unidade empregada na menor classificação de uso, por exemplo, pagando pela última o preço de 10,5 onças. A única alternativa que resta ao proprietário do fator, que havia demandado 24 onças, é substituir o outro fator na posição de menor classificação, em 10 onças. Efetivamente, todos os fa-

tores mudarão até que os preços que eles podem atingir serão uniformes em todo o mercado para os serviços deles.

O preço de *X*, então, é determinado em 10 onças. Ele é determinado pelo PVM (ou melhor, pelo PVMD) da oferta, o qual diminui conforme a oferta aumenta e *vice-versa*. Vamos supor que *Y* também seja um fator não específico e que *Z* seja um fator *específico* para o processo particular considerado acima. Suponhamos ainda que, por um processo semelhante, o PVMD e, portanto, o preço de *Y* seja determinado em duas onças.

Neste ponto, precisamos reintroduzir o conceito de produção *em* cada linha. Temos discutido PVMDs de fatores transferidos de um uso para outro. Em nosso exemplo, uma unidade de *X* pode ter um PVM (ou PVMD) de 20 onças em um uso particular; no entanto, seu preço, conforme determinado pelo PVM do uso de classificação mais baixa para o qual é empregado, é de 10 onças. Isso significa que, nesse uso, o capitalista está contratando um fator por 10 onças que rende para ele 20 onças. Estimulado por esse lucro, ele contratará mais unidades do fator até que o PVM nesse uso se iguale ao PVM no uso de classificação mais baixa, i.e., o preço do fator, 10 onças. O mesmo processo ocorrerá em relação a cada um dos outros usos. A tendência será sempre, então (e isso sempre será obtido na ERU), *para que o PVMD de qualquer fator seja igual em cada linha de produção*. Veremos em breve porque o aumento da compra de um fator, mesmo dentro de cada linha, reduzirá o PVM naquela linha.

Suponha, então, que os preços de *X* e *Y* sejam de 10 e duas onças, respectivamente, e que todos os capitalistas tenham organizado sua produção de modo a igualar o PVMD de cada fator em cada linha a esse preço. Suponha, ainda, que o ponto de equilíbrio nesse uso particular é a combinação:

$$3X + 10Y + 2Z \rightarrow 80 \text{ onças.}$$

Substituindo os preços dados de *X* e *Y*:

$$30 + 20 + 2Z \rightarrow 80 \text{ onças.}$$

$$2Z \rightarrow 30 \text{ onças.}$$

$$Z \rightarrow 15 \text{ onças.}$$

Portanto, $Z = 15$ onças.

O preço do fator específico *Z*, residual aos outros fatores, é assim determinado em 15 onças.

É óbvio que o impacto de uma mudança na demanda do consumidor sobre um fator específico será muito maior, em qualquer direção, do que será sobre o preço do emprego dos fatores não específicos.

É agora claro porque a tentação, na análise dos preços dos fatores, é para que a *empresa* considere que os preços dos fatores são dados externamente a si mesma e que ela simplesmente varia sua produção de acordo com esses preços. No entanto, do ponto de vista analítico, deve ser evidente que a série de PVMs como um todo é o fator determinante, e o processo de classificação mais baixa em termos de PVMs irá, por meio dos preços dos fatores, transmitir sua mensagem, por assim dizer, para as várias empresas, cada uma das quais usará o fator de tal forma que seu PVMD será alinhado com seu preço. Mas, o fator determinante final é a tabela da PVMD, não o preço do fator. Para fazer a distinção, podemos denominar a série completa de todos os PVMs para um fator de *tabela geral do PVMD* de um fator, enquanto podemos denominar de *tabela particular do PVMD* do fator, a série especial de PVMDs *dentro* de qualquer processo ou estágio de produção particular. É a tabela *geral* do PVMD que determina o preço da oferta do fator e, então, as tabelas *particulares* dos PVMDs dentro de cada processo de produção são alinhadas de modo que os PVMDs do fator sejam iguais ao seu preço. A Figura 56 acima era uma tabela *geral*. Os PVMs específicos são subséries dentro da mais ampla série de todas as alternativas possíveis — a tabela geral do PVM.

Em suma, os preços dos fatores produtivos são determinados da seguinte forma: quando um fator é isolável, seu preço tenderá para o produto de valor marginal descontado e será igual a seu PVMD na ERU. Um fator será isolável quando for não específico, i.e., for útil em mais de um processo produtivo, ou quando for o *único* fator específico em um processo. O preço do fator inespecífico será definido igual ao seu PVMD, conforme determinado por sua tabela geral do PVMD: a série completa possível de PVMDs, dadas as várias unidades de oferta do fator na economia. Uma vez que os usos de maior valor produtivo serão escolhidos primeiro, e os de menor serão abando-

nados primeiro, a curva do PVM geral diminui conforme a oferta aumenta. Os vários PVMs particulares nos vários processos serão organizados de modo a igualar o preço do fator definido pela tabela geral do PVMD. O PVMD imputado pelo fator específico é a diferença residual entre o preço do produto e a soma dos preços dos fatores não específicos.

A utilidade marginal de uma unidade de um bem é determinada pela tabela da utilidade marginal decrescente de um homem avaliando uma determinada oferta ou estoque desse bem. Da mesma forma, o estabelecimento, pelo mercado, do preço de um bem de consumo é determinado pelas tabelas (decrescendo) de demanda de consumo agregadas e por suas interseções com a dada oferta ou estoque de um bem. Estamos agora empenhados em nos aprofundar ainda mais no problema e em encontrar a resposta para duas questões gerais: o que determina os preços dos fatores de produção no mercado e o que determina a quantidade de bens que serão produzidos? Vimos nesta seção que o preço de um fator é determinado por sua curva de produtividade do valor marginal geral (descontado) decrescente que se cruza com a dada oferta (estoque) do fator na economia.

2. Determinação do Produto de Valor Marginal Descontado

A. Desconto

Se as tabelas de PVMD determinam os preços dos serviços de fatores não específicos, o que determina a forma e a posição das tabelas de PVMD? Em primeiro lugar, por definição, é claro que a tabela de PVMD é a tabela de PVM para aquele fator *descontado*. Não há mistério sobre o *desconto*; como afirmamos, o PVM do fator é descontado de acordo com a taxa pura de juros em vigor no mercado. A relação da tabela de PVM e da tabela de PVMD pode ser diagramada como na Figura 57.

A oferta do fator é a linha *EF* na dada quantidade 0*E*. A linha sólida é a tabela de PVM em várias ofertas. O PVM da oferta 0*E* é *EA*. Agora, a linha tracejada D_1D_1 é a tabela do produto de valor marginal descontado a uma determinada taxa de juros. Uma vez que é desconta-

do, é uniformemente inferior à curva PVM. Em termos absolutos, é relativamente menor à esquerda do diagrama, porque uma queda percentual igual implica em uma queda absoluta maior em que o valor é maior. O PVMD para a oferta 0*E* é igual a *EB*. *EB* será o preço do fator na economia de rotação uniforme. Agora, suponha que a taxa de juros na economia aumente, como resultado, é claro, dos aumentos nas tabelas de preferência temporal. Isso significa que a taxa de desconto para cada PVM hipotético será maior e os níveis absolutos mais baixos. A nova tabela de PVMD é descrita como a linha pontilhada D_2D_2. O novo preço para a mesma oferta do fator é *EC*, um preço mais baixo do que antes.

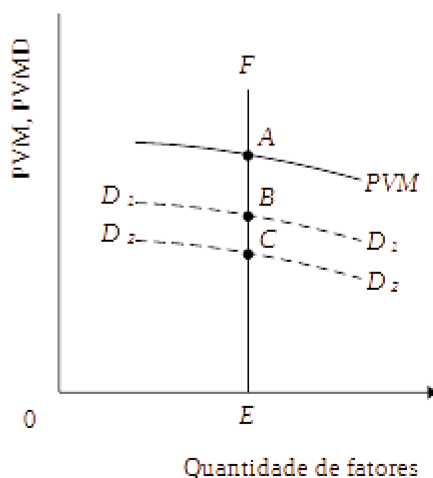


Figura 57. Efeitos das Mudanças na Taxa de Juros
sobre o Produto de Valor Marginal Descontado
enquanto a Oferta do Fator Varia

Um dos determinantes da tabela de PVMD, então, é a taxa de desconto, e vimos acima que a taxa de desconto é determinada por preferências temporais individuais. Quanto maior a taxa de desconto, menor tenderá a ser o PVMD e, portanto, menor será o preço do fator; quanto menor a taxa de juros, maior o PVMD e o preço do fator.

B. O Produto Físico Marginal

O que, então, determina a posição e a forma da tabela de PVM? Qual é o produto de valor marginal? É a quantidade de receita recebida atribuível a uma unidade de um fator. E essa receita depende de dois elementos: (1) o produto físico produzido e (2) o preço desse produto. Se uma hora do fator *X* foi estimada pelo mercado para produzir um valor de 20 onças de ouro, isso pode ser porque uma hora produz 20 unidades do produto físico, que são vendidas ao preço de uma onça de ouro por unidade. Ou o mesmo PVM pode resultar da produção de 10 unidades do produto, vendidas a duas onças de ouro por unidade, etc. Em suma, *o produto de valor marginal de uma unidade de serviço de fator é igual ao seu produto físico marginal vezes o preço daquele produto*.[6]

Vamos, então, investigar os determinantes do produto físico marginal (PFMa). Em primeiro lugar, não pode haver uma tabela geral para o PFMa como há para o PVM, pela simples razão de que as unidades *físicas* de vários bens não são comparáveis. Como uma dúzia de ovos, uma libra de manteiga e uma casa podem ser comparados em termos *físicos*? No entanto, o mesmo fator pode ser útil na produção de qualquer um desses bens. Pode haver uma tabela de PFMa, portanto, apenas em termos *particulares*, i.e., em termos de cada processo de produção particular em que o fator pode ser envolvido. Para cada processo de produção haverá para o fator uma tabela marginal de produção física de uma determinada forma. O PFMa para uma oferta *naquele processo* é a quantidade do produto físico imputável a uma unidade daquele fator, i.e., a quantidade do produto que será perdida se uma unidade do fator for removida. Se a oferta do fator no processo é aumentada em uma unidade, outros fatores permanecendo os mesmos, então o PFMa da oferta se torna o produto físico adicional que pode ser obtido com a adição da unidade. A oferta do fator que é relevante para as tabelas de PFMa não é a oferta total na sociedade, mas a oferta

6 Isso não é estritamente verdade, mas o erro técnico na declaração não afeta a análise causal no texto. Na verdade, esse argumento é reforçado, pois PVM na verdade é igual a PFMa x "receita marginal", e a receita marginal é sempre menor ou igual ao preço. Consulte o Apêndice A abaixo, "Produto Físico Marginal e de Valor Marginal".

em *cada processo*, uma vez que as tabelas de PFMa são estabelecidas para cada processo separadamente.

(1) *A Lei dos Retornos*

Para investigar melhor a tabela de PFMa, lembremos da lei dos retornos, apresentada no capítulo 1. De acordo com a lei dos retornos, uma verdade eterna da ação humana, se a quantidade de um fator varia, e as quantidades de outros fatores permanecem constantes, há um ponto em que o produto físico por fator está em um máximo. O produto físico por fator pode ser denominado *produto físico médio* (PFMe). A lei estabelece ainda que com uma oferta menor ou maior do fator, o PFMe precisa ser menor. Podemos diagramar uma curva PFMe típica como na Figura 58.

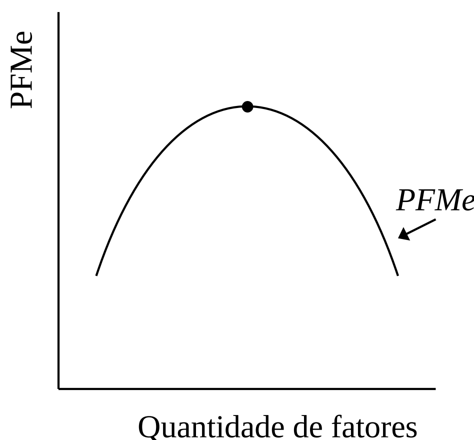


Figura 58. Produto Físico Médio
em Relação à Oferta de um Fator

(2) *Produto Físico Marginal e Produto Físico Médio*

Qual é a relação entre PFMe e PFMa? *O PFMa é a quantidade de produto físico que será produzida com a adição de uma unidade de um fator, dados outros fatores. O PFMe é a razão entre o produto total e a quantidade total do fator variável, dados outros fatores.* Para

ilustrar os significados do PFMe e PFMa, consideremos um caso hipotético em que todas as unidades de outros fatores são constantes e o número de unidades de um fator é variável. Na Tabela 13, a primeira coluna lista o número de unidades do fator variável e a segunda coluna o produto físico total produzido quando essas unidades variáveis são combinadas com as unidades fixas dos outros fatores. A terceira coluna é o PFMe = produto total dividido pelo número de unidades do fator, i.e., a produtividade física média de uma unidade do fator. A quarta coluna é o PFMa = a diferença no produto total produzida pela adição de mais uma unidade do fator variável, i.e., o produto total da linha atual menos o produto total da linha anterior:

Tabela 13

Unidades de Fatores Variáveis	**Produto Total**	**Produto Físico Médio**	**Produto Físico Marginal**
0 …	0	0	0
1 …	3	3	3
2 …	8	4	5
3 …	15	5	7
4 …	22	5,2	7
5 …	27,5	5,5	5,5
6 …	30	5	2,5
7 …	28	4	–2

Em primeiro lugar, é claro que *nenhum fator jamais será empregado na região onde o PFMa é negativo*. Em nosso exemplo, isso ocorre quando sete unidades do fator estão sendo empregadas. Seis unidades do fator, combinadas com outros fatores dados, produziram 30 unidades do produto. A adição de outra unidade resulta na perda de duas unidades do produto. O PFMa do fator quando sete unidades são empregadas é -2. Obviamente, nenhum fator jamais será empregado nessa região, e isso é verdade quer o proprietário do fator também seja dono do produto, quer um capitalista contrate o fator para trabalhar no produto. Seria sem sentido e contrário aos princípios da ação humana

despender esforço ou dinheiro em fatores adicionais apenas para que a quantidade do produto total diminuísse.

Na tabelação, seguimos a lei dos retornos, em que o PFMe, começando, é claro, de zero com zero unidades do fator, sobe para um pico e depois cai. Também observamos o seguinte em nosso gráfico: (1) *quando o PFMe está aumentando* (com exceção da primeira etapa em que PT, PFMe e PFMa são todos iguais), o *PFMa é maior que o PFMe*; (2) *quando o PFMe está caindo, o PFMa é menor que o PFMe*; (3) *no ponto de PFMe máximo, o PFMa é igual ao PFMe*. Devemos agora provar, algebricamente, que essas três leis sempre valem.[7]

Seja F qualquer número de unidades de um fator variável, dados outros fatores, e P as unidades do produto total gerado pela combinação. Então P/F é o produto físico médio. Quando adicionamos ΔF a mais unidades do fator, o produto total aumenta por ΔP. O Produto Físico Marginal correspondente ao aumento do fator é $\Delta P/\Delta F$. O novo Produto Físico Médio, correspondente à maior oferta de fatores, é:

$$\frac{P+\Delta P}{F+\Delta F}$$

Agora, o novo PFMe pode ser maior ou menor que o anterior. Suponhamos que o novo PFMe seja maior e que, portanto, estejamos em uma região onde o PFMe está *aumentando*. Isso significa que:

$$\frac{P+\Delta P}{F+\Delta F} > \frac{P}{F}$$ "$>$" é o sinal de "é maior que."

$$\text{ou } \frac{P+\Delta P}{F+\Delta F} - \frac{P}{F} > 0$$

[7] Pode-se perguntar por que agora empregamos a matemática depois de nossas críticas ao método matemático em economia. A razão é que, nesse problema específico, estamos lidando com uma questão puramente *tecnológica*. Não estamos lidando com decisões humanas aqui, mas com as condições tecnológicas necessárias do mundo, dadas aos fatores humanos. Nesse mundo externo, dadas quantidades de causa produzem dadas quantidades de efeito, e é essa esfera, muito limitada no quadro praxeológico geral, que, como as ciências naturais em geral, é peculiarmente suscetível aos métodos matemáticos. A relação entre *média* e *marginal* é uma relação obviamente *algébrica*, em vez de uma relação fins-meios. Cf. a prova algébrica em Stigler, *Theory of Price*, pp. 44 ff.

Combinando os termos: $\frac{FP + F\Delta P - PF - P\Delta F}{F(F + \Delta F)} > 0$

Então, com certeza: $FP + F\Delta P - PF - P\Delta F > 0$

$$F\Delta P - P\Delta F > 0 \quad F\Delta P > P\Delta F$$

$$\therefore \frac{\Delta P}{\Delta F} > \frac{P}{F}$$

Assim, o PFMa é maior que o *antigo PFMe.* Uma vez que é maior, isso significa que existe um número positivo *k* tal que:

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} = \frac{kP}{F}$$

Agora, há uma regra algébrica de acordo com a qual, se:

$$\frac{a}{b} = \frac{c}{d} ,$$

então

$$\frac{a}{b} = \frac{c + a}{d + b}$$

Portanto,

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} = \frac{kP + \Delta P}{F + \Delta F}$$

Uma vez que *k* é positivo,

$$\frac{kP + \Delta P}{F + \Delta F} > \frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

Portanto,

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} > \frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

Em suma, o PFMa *também* é maior que o *novo* PFMe.

Em outras palavras, *se o PFMe está aumentando, então o produto físico marginal é maior do que o produto físico médio* nessa região. Isso prova a primeira lei acima. Agora, se voltarmos à nossa prova e substituirmos sinais de "menor que" por sinais de "maior que" e realizarmos etapas semelhantes, chegamos à conclusão oposta: *onde o PFMe está diminuindo, o produto físico marginal é menor do que o produto físico médio*. Isso prova a segunda de nossas três leis sobre a

relação entre o produto físico marginal e o médio. Mas, se o PFMa for maior do que o PFMe quando o último está aumentando, e for menor do que o PFMe quando o último estiver diminuindo, então segue-se que *quando o PFMe está em seu máximo, o PFMa precisa não ser menor, nem maior que, mas igual ao PFMe.* E isso prova a terceira lei. Vemos que essas características de nossa tabela se aplicam a todos os casos possíveis de produção.

O diagrama na Figura 59 representa um conjunto típico de tabelas do PFMa e do PFMe. Ele mostra várias relações entre PFMe e PFMa. Ambas curvas começam do zero e são idênticas muito perto de sua origem. A curva PFMe sobe até atingir um pico em *B* e então decai. A curva PFMa sobe mais rápido, de modo que é mais alto que o PFMe, atinge seu pico mais cedo em *C* e, então, decresce até interseccionar com o PFMe em *B*. A partir de então, a curva PFMa declina mais rapidamente que a curva PFMe, até que finalmente cruza o eixo horizontal e torna-se negativa em algum ponto A. Nenhuma empresa irá operar além da área 0*A*.

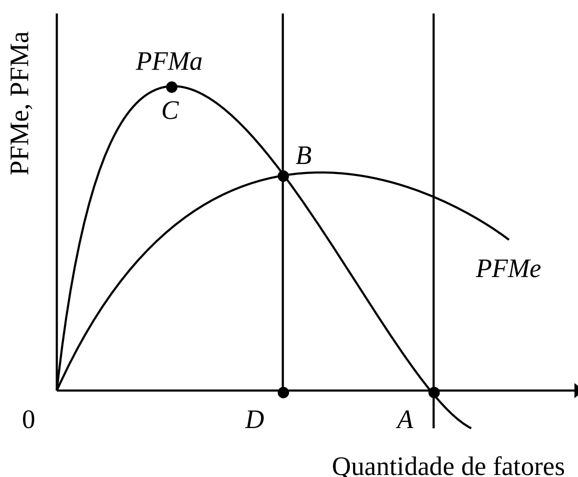


Figura 59. Relação entre o Produto Físico Marginal
e o Produto Físico Médio

Agora vamos explorar mais a área de *aumento* do PFMe, entre 0 e *D*. Tomemos outra tabelação hipotética (Tabela 14), que será mais simples para nosso propósito.

Este é um segmento da seção crescente da tabela do produto físico médio, com o pico sendo alcançado em quatro unidades e 6,2 PFMe. A questão é: qual é a chance de que essa região seja definida por uma empresa com a combinação certa de insumo-output? Tomemos a linha superior da tabela. Duas unidades do fator variável, mais um pacote do que podemos chamar de unidades *U* de todos os outros fatores, geram 10 unidades do produto.

Tabela 14

Unidades dos Fatores	**Produto Total**	**Produto Físico Médio**
2	10	5
3	18	6
4	25	6,2

Por outro lado, no PFMe máximo para o fator, 4 unidades dele, mais *U* unidades de outros fatores, produzem 25 unidades do produto. Vimos acima que é uma verdade fundamental da natureza que as mesmas causas quantitativas produzam os mesmos efeitos quantitativos. Portanto, se reduzirmos pela metade as quantidades de todos os fatores na terceira linha, obteremos metade do produto. Em outras palavras, duas unidades do fator combinadas com *U/2* — com metade das várias unidades de cada um dos outros fatores — produzirão 12,5 unidades do produto.

Considere esta situação. Na linha superior, vemos que duas unidades do fator variável, mais *U* unidades de fatores dados, geram 10 unidades do produto. Mas, extrapolando a partir da linha inferior, vemos que duas unidades do fator variável, mais *U/2* unidades de dados fatores, resultam em 12,5 unidades do produto. É óbvio que, como no caso de ir além de 0*A*, qualquer empresa que alocasse fatores de modo

a estar na região 0*D* estaria tomando uma decisão muito imprudente. Obviamente, ninguém gostaria de gastar *mais* esforço ou dinheiro em fatores (os "outros" fatores) e obter *menos* output total ou, nesse caso, o mesmo output total. É evidente que se o produtor permanecer na região 0*D*, ele está em uma área de *produtividade física marginal negativa dos demais fatores*. Ele estaria em uma situação em que obteria um produto total maior jogando fora alguns dos outros fatores. Da mesma forma, após 0*A*, ele estaria em posição de obter um output total maior se jogasse fora parte do fator variável presente. Uma *região de aumento do PFMe para um fator*, então, significa uma região de *PFMa negativo para outros fatores* e *vice-versa*. Um produtor, então, nunca desejará alocar seu fator na região 0*D* ou na região além de *A*.

O produtor também não definirá o fator de forma que seu PFMa esteja nos pontos *B* ou *A*. De fato, o fator variável será definido de forma que tenha produtividade marginal zero (em *A*) *apenas se for um bem gratuito*. No entanto, não existe um bem gratuito; existe apenas uma condição de bem-estar humano não sujeita à ação e, portanto, não é um elemento nas tabelas de produtividade. Por outro lado, o PFMe está em *B*, seu máximo para o fator variável, apenas quando os *outros* fatores são bens gratuitos e, portanto, têm produtividade marginal zero nesse ponto. Somente se todos os outros fatores fossem gratuitos e pudessem ser deixados de fora da conta, poderia o produtor simplesmente se concentrar em maximizar a produtividade de um único fator. No entanto, não pode haver produção com apenas um fator, como vimos no capítulo 1.

A conclusão, portanto, é inevitável. Um fator sempre será empregado em um processo de produção de tal forma que *ele esteja em uma região de PFMe decrescente e de PFMa decrescente, mas positiva* — entre os pontos *D* e *A* no gráfico. Em todo processo de produção, portanto, cada fator será empregado em uma região de PFMa decrescente e de PFMe decrescente, *de modo que unidades adicionais do fator empregado no processo irão diminuir o PFMa, e unidades a menos irão aumentá-lo.*

C. Produto de Valor Marginal

Como vimos, o PVM para qualquer fator é seu PFMa multiplicado pelo preço de venda de seu produto. Acabamos de concluir que todo fator será empregado em sua região de produto físico marginal decrescente em cada processo de produção. Qual será o formato da tabela do produto de *valor* marginal? Conforme a oferta de um fator aumenta e outros fatores permanecendo os mesmos, segue-se que a produção física total do output é maior. Um maior estoque, dada a curva de demanda dos consumidores, levará a uma redução do preço de mercado. O preço do produto irá, então, cair conforme o PFMa diminui e aumentar conforme este aumenta. Segue-se que a curva PVM do fator sempre estará caindo, e caindo a uma taxa *mais rápida* do que a curva PFMa. *Para cada processo de produção específico, qualquer fator será empregado na região de PVM decrescente*.[8] Isso se correlaciona com a conclusão anterior, com base na lei da utilidade, de que o fator em geral, entre vários processos de produção, será empregado em tal forma que seu PVM está decrescendo. Portanto, seu PVM *geral* (entre vários usos e dentro de cada uso) está decrescendo, e seus vários PVMs *particulares* estão decrescendo (dentro de cada uso). Seu PVMD está, portanto, também decrescendo.

O preço de uma unidade de qualquer fator será, como temos visto, estabelecido no mercado como igual ao seu produto de valor marginal descontado. Esse será o PVMD conforme determinado pela tabela geral, incluindo todos os vários usos que podem ser postos. Agora os produtores vão empregar o fator de forma *que seu PVMD será equalizado entre todos os usos*. Se o PVMD em um uso for maior do que em outro, então os empregadores na linha de produção anterior estarão em posição de licitar mais pelo fator e usarão mais dele até (de acordo com o princípio de PVM decrescente) o PVMD do uso expansível decrescer ao ponto em que é igual ao PVMD crescente no uso contrátil. O preço do fator será definido como igual ao PVMD geral, que na ERU será uniforme em todos os usos particulares.

Assim, olhando para um fator em todas as suas inter-relações, *pudemos explicar a precificação de sua unidade de serviço sem presumir previamente a existência do próprio preço.* Concentrar a análise na situação conforme ela parece do ponto de vista da empresa é su-

[8] Essa lei se aplica a todos os fatores, específicos e não específicos.

cumbir a tal erro, pois a empresa individual obviamente encontra um determinado preço de fator dado no mercado. O preço de uma unidade de fator será estabelecido pelo mercado como igual ao seu produto de valor marginal, descontado pela taxa de juros pelo período de tempo até que o produto seja produzido, desde que essa valoração da cota do fator seja isolável. Ela é isolável se o fator for não específico ou se for um único fator específico residual em um processo. O PVM em questão é determinado pela tabela geral do PVM que cobre os vários usos do fator e a oferta do fator disponível na economia. A tabela geral do PVM de um fator decresce conforme a oferta do fator aumenta; ela é composta de tabelas particulares do PVM para os vários usos do fator, que por sua vez são compostas por tabelas de Produtos Físicos Marginais decrescentes e preços de produtos decaindo. Portanto, se a oferta do fator aumenta, a tabela do PVM na economia permanece a mesma, o PVM e, consequentemente, o preço do fator cairão; e conforme a oferta do fator diminui, *ceteris paribus*, o preço do fator aumentará.

Para a empresa individual, o preço de um fator estabelecido no mercado é o sinal de seu produto de valor marginal descontado em outro lugar. Esse é o custo de oportunidade da utilização do produto pela empresa, uma vez que ele é igual ao produto valorado, que é renunciado, ao não usar a unidade do fator em outro lugar. Na ERU, onde todos os preços dos fatores são iguais aos produtos de valor marginal descontado, segue-se que os preços dos fatores e os "custos" (de oportunidade) serão iguais.

Os críticos da análise da produtividade marginal sustentaram que no "mundo moderno e complexo" todos os fatores cooperam na produção de um produto e, portanto, é impossível estabelecer qualquer tipo de imputação de parte do produto a vários fatores cooperantes. Consequentemente, eles afirmam, a "distribuição" do produto aos fatores é separável da produção e ocorre arbitrariamente de acordo com a teoria de barganha. Com certeza, ninguém nega que muitos fatores cooperam na produção de bens. Mas o fato de que a maioria dos fatores (e todos os fatores de trabalho) são não específicos, e que muito raramente há mais de um fator puramente específico em um processo de produção, permite ao mercado isolar a produtividade do valor e tender a pagar cada fator de acordo com esse produto marginal. No livre mer-

cado, portanto, o preço de cada fator não é determinado por barganha "arbitrária", mas tende a ser estabelecido estritamente de acordo com seu produto de valor marginal descontado. A importância desse processo de mercado torna-se *maior* conforme a economia se torna mais especializada e complexa, e os ajustes mais delicados. Quanto mais usos se desenvolvem para um fator e quanto mais tipos de fatores surgem, mais importante é esse processo de "imputação" de mercado em comparação com a simples barganha. Pois é esse processo que causa a efetiva alocação de fatores e a vazão da produção de acordo com as demandas mais urgentes dos consumidores (incluindo os desejos não monetários dos próprios produtores). No processo de livre mercado, portanto, não há separação entre produção e "distribuição". Não existe uma pilha em algum lugar na qual "produtos" são arbitrariamente lançados e da qual alguém os "distribui" ou pode-os "distribuir" arbitrariamente entre várias pessoas. Pelo contrário, os indivíduos produzem bens e os vendem aos consumidores por dinheiro, que por sua vez gastam no consumo ou no investimento para aumentar o consumo futuro. Não há uma "distribuição" separada; há apenas a produção e seu o corolário, a troca.

Deve-se sempre entender, mesmo quando não for explicitamente declarado no texto por motivos de exposição, que as tabelas do PVM usadas para definir os preços são tabelas do PVM *com desconto*, descontando o PVM final pela duração de tempo restante até o produto do consumidor final ser produzido. São os PVMDs que são equalizados ao longo dos vários usos do fator. A importância desse fato é que ele explica a alocação no mercado de fatores não específicos entre os vários *estágios* produtivos do mesmo ou de diferentes bens. Assim, se o PVMD de um fator for de seis onças de ouro, e se o fator for empregado em um processo praticamente instantâneo com o consumo, seu PVM será seis. Suponha que a taxa pura de juros seja de 5%. Se o fator está trabalhando em um processo que irá maturar no consumo final daqui a cinco anos, um PVMD de seis significa um PVM de 7,5; se estiver trabalhando em um processo de 10 anos, um PVMD de seis significa um PVM de 10; etc. Quanto mais remoto o tempo de operação for do momento em que o produto final é concluído, maior precisa ser a diferença permitida para a renda de juros anual obtida pelos capi-

talistas que avançam os bens presentes e, assim, tornam possível a completa duração do processo de produção. A *quantidade* do desconto do PVM é maior aqui porque o estágio mais alto está mais distante do consumo final do que os outros. Portanto, para que o investimento ocorra nos estágios mais altos, o PVM deles tem de ser muito mais alto do que o PVM nos processos mais curtos.[9]

3. A Origem das Rendas de Fatores

Nossa análise permite-nos agora resolver aquela controvérsia consagrada pelo tempo na economia: qual é a origem dos salários — capital ou consumo? Ou, como deveríamos reformular, qual é a origem das rendas dos fatores originais (para os fatores de trabalho e de terra)? É claro que o objetivo final do investimento de capital é o consumo futuro. Nesse sentido, o consumo é o requisito necessário sem o qual não haveria capital. Além disso, para cada bem particular, o consumo dita, por meio das demandas de mercado, os preços dos vários produtos e o deslocamento de fatores (não específicos) de um processo para outro. No entanto, o consumo por si só não fornece nada. Poupança e investimento são necessários para permitir qualquer consumo, uma vez que muito pouco consumo poderia ser obtido sem nenhum processo de produção ou estrutura de capital — talvez apenas a colheita direta de cerejas.[10]

Na medida em que os fatores de trabalho ou de terra produzem e vendem bens de consumo *imediatamente*, nenhum capital é necessário para o pagamento deles. Eles são pagos diretamente pelo consumo. Isso foi verdade para a colheita de cerejas de Crusoé. Isso também é verdade em uma economia altamente capitalista para o trabalho (e a terra) nos estágios finais do processo de produção. Nesses estágios finais, que incluem rendas puras de trabalho obtidas na venda de serviços pessoais (de médicos, de artistas, de advogados, etc.) aos consumidores, os fatores ganham PVM diretamente, sem serem descontados

[9] Veja a excelente discussão em Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 304-12. Para uma discussão mais aprofundada do PVMD em relação ao PVM, consulte o Apêndice B abaixo, "O Professor Rolph e a Teoria de Produtividade Marginal Descontada".

[10] Ver Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, 108.

antecipadamente. Todos os outros fatores de trabalho e de terra que participam do processo de produção são pagos pelo capital poupado em adiantamento ao produto produzido e consumido.

Precisamos concluir que na disputa entre a teoria clássica de que os salários são pagos pelo capital e a teoria de Henry George, de J.B. Clark e de outro de que os salários são pagos pelo produto anual consumido, a primeira teoria está correta na esmagadora maioria de casos, e que essa maioria se torna mais preponderante quanto maior for o estoque de capital na sociedade.[11]

4. Terra e Bens de Capital

O preço da unidade de serviço de cada fator, então, é igual ao seu produto de valor marginal descontado. Isso é verdade para *todos* os fatores, sendo eles "originais" (terra e trabalho) ou "produzidos" (bens de capital). Porém, como vimos, não há renda líquida para os proprietários de bens de capital, uma vez que seus preços contêm os preços dos diversos fatores que cooperam em sua produção. Essencialmente, então, a renda *líquida* acumula-se apenas para os proprietários de fatores de terra e de trabalho, e para os capitalistas por seus serviços de "tempo". Isto ainda é verdade, no entanto, que o princípio de precificação — igualdade ao PVM descontado — aplica-se a qualquer fator, sendo um bem de capital ou qualquer outro.

Vamos voltar ao diagrama da Figura 41. Desta vez, vamos supor, para simplificar, que estamos lidando com uma unidade de um bem de consumo, que é vendida por 100 onças, e que *uma unidade* de cada fator particular entra em sua produção. Assim, na classificação 1, 80 se refere a uma unidade de um bem de capital. Vamos considerar primeiramente a primeira classificação. Os Capitalistas_1 compram um bem de capital por 80 onças e, assumimos, que compram um fator de trabalho por oito onças e um fator de terra por sete onças. O PVM conjunto para os três fatores é 100. Ainda assim, o preço total deles é de 95 onças. O restante é o *desconto* acumulando para os capitalistas por causa do elemento tempo. A soma dos PVMs descontados, então, é de 95 onças, e é exatamente isso que os proprietários dos três fatores recebe-

[11] Veja a excelente análise em *ibid*., pp. 189-91, 193-95.

ram no total. O PVM descontado do serviço do fator de trabalho foi oito, o PVMD do serviço da terra foi sete, o PVMD do serviço do bem de capital foi 80. Assim, cada fator obtém seu PVMD como seu preço recebido. Mas o que acontece no caso do bem de capital? Ele tinha sido vendido por 80, mas tinha tido de ser produzido, e essa produção custou dinheiro para pagar a renda dos vários fatores. O preço do bem de capital, então, é reduzido a, digamos, outro fator de terra, pago oito onças; outro fator de trabalho, pago 8 onças, e um fator de bens de capital, pago 60 onças. Os preços e, portanto, as rendas de todos esses fatores são descontados novamente para contabilizar pelo tempo, e esse desconto é obtido pelos $Capitalistas_2$. A soma dessas rendas de fator é 76, e mais uma vez cada serviço de fator ganha seu PVMD.

Cada fator de bens de capital precisa ser produzido e precisa continuar a ser produzido na ERU. Uma vez que isso é desse modo, vemos que o fator de bens de capital, apesar de obter seu PVMD, não o ganha *líquido*, pois *seu* proprietário, por sua vez, precisa pagar dinheiro aos fatores que o produzem. Em última análise, apenas os fatores de terra, de trabalho e de tempo obtêm rendas líquidas.

Esse tipo de análise tem sido severamente criticado nas seguintes bases:

Esse método "austríaco" de rastrear tudo de volta à terra e ao trabalho (e ao tempo!) pode ser um exercício histórico interessante, e podemos conceder que, se rastrearmos a produção e o investimento suficientemente longe alcançaremos, em última análise, o mundo dos homens primitivos, que passaram a produzir capital com as próprias mãos. Mas, que relevância isso tem para o mundo moderno e complexo ao nosso redor, um mundo no qual uma grande quantidade de capital já existe e pode ser trabalhada? No mundo moderno não há produção sem a ajuda do capital e, portanto, toda a análise do capital austríaco sem valor para a economia moderna.

Não há dúvida de que não estamos interessados na análise histórica, mas sim na análise econômica da economia complexa. Em particular, o agente homem não tem interesse na origem histórica de seus recursos; ele está agindo no *presente* em nome de um objetivo a ser alcançado *no futuro*.[12] A análise praxeológica reconhece isso e lida com

12 Isso foi realizado por Carl Menger. Veja F.A. Hayek, "Carl Menger" em Henry W. Spiegel, ed., *The Development of Economic Thought* (Nova York:

o indivíduo agindo no presente para satisfazer fins de vários graus de futuridade (do instantâneo ao remoto).

É verdade, também, que a apresentação do mestre da teoria do capital e da produção, Böhm-Bawerk, semeou confusão ao dar uma interpretação histórica à estrutura de produção. Isso é particularmente verdadeiro em seu conceito de "período médio de produção", que tentava estabelecer uma duração média dos processos de produção em operação no presente, mas que se estende ao início dos tempos. Em uma das partes mais fracas de sua teoria, Böhm-Bawerk admitiu que "O menino que corta um graveto com sua faca está, estritamente falando, apenas continuando o trabalho do minerador que, séculos atrás, enfiou a primeira pá no chão para cavar o poço de onde o minério foi trago para fazer a lâmina."[13] Ele então tentou resgatar a relevância da estrutura de produção ao fazer a média dos períodos de produção e sustentar que o efeito do trabalho, dos séculos iniciais, no produto presente é tão pequeno (sendo tão remoto) a ponto de ser insignificante.

Mises conseguiu, no entanto, refinar a teoria de produção austríaca de modo a eliminar a dependência de uma estrutura de produção quase infinitamente grande e do conceito mítico de um "período médio de produção".

Como Mises afirma:

> *O agente homem não observa sua condição com os olhos de um historiador. Ele não está preocupado com a forma pela qual a situação presente se originou. Sua única preocupação é fazer o melhor uso dos meios de hoje para a remoção da insatisfação futura. [...] Ele tem a sua disposição uma quantidade definida de fatores materiais de produção. Ele não se pergunta se esses fatores são naturais ou o produto dos processos de produção ocorridos no passado. Não importa para ele quão grande a quantidade de naturais, isto é, fatores materiais originais de produção e de trabalho, que foi despendida na produção deles e quanto tempo esses processos de produção absorveram.*

John Wiley, 1952), pp. 530 ff.

13 Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 88.

> *Ele valora os meios disponíveis exclusivamente a partir do aspecto dos serviços que podem-no auxiliar em seus esforços para fazer as condições futuras mais satisfatórias. O período de produção e a duração da servicibilidade são para ele categorias no planejar da ação futura, não conceitos de retrospecção acadêmica. [...] Eles exercem uma função na medida em que o agente precisa escolher entre períodos de produção com durações diferentes. [...]*
>
> *[Böhm-Bawerk] […] não estava totalmente alerta do fato que o período de produção é uma categoria praxeológica e que a função que ele exerce na ação consiste inteiramente nas escolhas tomadas pelo agente homen entre períodos de produção de durações variadas. A quantidade de tempo gasta no passado para a produção dos bens de capital disponíveis hoje nem sequer possui relevância.*[14]

Mas, se o passado não for levado em consideração, como podemos usar a análise da estrutura de produção? Como isso pode ser aplicado a uma ERU se a estrutura teria que retroceder quase infinitamente no tempo? Se basearmos nossa abordagem no presente, não precisaríamos seguir os Knightianos no descarte da análise da estrutura de produção?

Um ponto particular de discórdia é a linha divisória entre terra e bens de capital. Os Knightianos, ao zombarem da ideia de rastrear períodos de produção ao longo dos séculos no passado, descartam o conceito de *terra* por completo e incluem a terra simplesmente como uma parte de bens de capital. Essa mudança, é claro, altera completamente a teoria de produção. Os Knightianos apontam corretamente, por exemplo, para o fato de que a terra dos dias atuais tem muitas variedades e quantidades de trabalho do passado "misturados" com ela: canais foram cavados, florestas derrubadas, melhorias básicas foram feitas no solo, etc. Eles afirmam que praticamente nada mais é "terra" pura e, portanto, que o conceito se tornou vazio.

[14] Mises, *Human Action*, pp. 477, 485 f. Veja também Menger, *Principles of Economics*, pp. 166-67.

Como Mises mostrou, no entanto, podemos revisar a teoria de Böhm-Bawerk e ainda manter a distinção vital entre terra e bens de capital. Não temos de jogar fora, como fazem os Knightianos, o bebê, a terra, junto com a água do banho, o período médio de produção. Podemos, em vez disso, reformular o conceito de "terra". Até este ponto, simplesmente assumimos que a terra é o fator original, dado pela natureza. Agora precisamos modificar isso, de acordo com nosso foco no presente e no futuro, em vez de no passado. Se um pedaço de terra é ou não terra pura "original", é de fato economicamente imaterial, na medida em que quaisquer alterações que tenham sido feitas são permanentes — ou melhor, na medida em que essas alterações não têm de ser reproduzidas ou substituídas.[15] A terra que foi irrigada por canais ou alterada através da derrubada de florestas tornou-se um *dado* presente e permanente. Por ser um dado presente, não esgotado no processo de produção e não precisando ser substituído, torna-se um fator de *terra* em nossa definição. Na ERU, esse fator continuará a passar adiante seus poderes naturais sem restrições e sem investimentos adicionais; ele é, portanto, *terra* em nossa análise. Uma vez que isso ocorre, e as alterações permanentes são separadas das não permanentes, vemos que a estrutura de produção não mais se estende de volta infinitamente no tempo, mas chega a um desfecho dentro de um período de tempo relativamente curto.[16] Os bens de capital são aqueles que estão continuamente se desgastando no processo de produção e os

15 "Não substituível" enquanto um critério para a *terra*, em contraste aos *bens de capital*, *não* é equivalente a "permanente". "Permanente" é uma subdivisão de "não substituível". É claro que as melhorias permanentes não tem de ser substituídas. No entanto, os recursos naturais *depletáveis*, tais como carvão, minérios, etc., não são permanentes, mas também são não substituíveis. A questão-chave é se um recurso tem de ser *produzido*, em tal caso ele ganha apenas aluguéis *brutos*. Se não ou se não puder, ele ganha também aluguéis *líquidos*. Recursos que estão sendo depletados obviamente *não podem* ser substituídos e são, portanto, *terra*, não bens de capital. Consulte a seção sobre recursos depletáveis abaixo.

16 Podemos usar "permanente" e "não permanente" nesta seção, porque os recursos que estão sendo depletados obviamente não podem ser incluídos em nenhum equilíbrio de rotação uniforme. Para mais sobre recursos depletáveis, consulte abaixo. Com recursos depletáveis deixados de lado, "permanente" torna-se idêntico a "não reproduzível".

quais fatores de trabalho e de terra precisam trabalhar para substituir. Quando consideramos o desgaste físico e a substituição, então, torna-se evidente que não levaria muitos anos para toda a estrutura de bens de capital entrar em colapso, se nenhum trabalho for feito na manutenção e substituição, e isso é verdade até mesmo na economia capitalista altamente moderna. É claro, quanto maior o grau de desenvolvimento "capitalista" e quanto mais estágios na produção, mais tempo levará para todos os bens de capital se desgastarem.[17]

A "permanência" com que estamos tratando refere-se, é claro, à permanência *física* dos bens, e *não* à permanência do valor deles. *O último depende dos desejos mutáveis dos consumidores e nunca poderia ser chamado de permanente*. Assim, pode haver um fator de terra único e permanentemente adequado, como um vinhedo. É *terra* e assim permanece, portanto, indefinidamente. Se, em algum momento, os consumidores perderem completamente o gosto pelo vinho, e a terra se tornar sem valor e não mais utilizada, *ainda* é um fator permanente e, portanto, é terra, embora agora submarginal. Deve ser notado que a "permanência" é relevante para apresentar considerações da ação humana. Um pedaço de terra pode gerar um produto (físico) marginal permanente, sem necessidade de manutenção, e de repente um vulcão pode entrar em erupção ou um furacão atingir a área, e a permanência pode ser destruída. Tais eventos naturais concebíveis, entretanto, não são relevantes *ex ante* para a ação humana e, portanto, do ponto de vista da ação, essa terra é corretamente considerada como "permanente", até que as mudanças naturais ocorram.[18] [19]

[17] Cf. Wicksell, *Lectures on Political Economy* I, 186 e *passim*; e Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 54-58.

[18] Tampouco há qualquer relação entre a questão atual da permanência ou não-permanência e a questão cosmológica da permanência de matéria e de energia. Veja Mises, *Human Action*, p. 634.

[19] Stigler alega que as várias distinções entre terra e bens de capital baseadas na permanência ou na origem, tais como são discutidas aqui, são físicas em vez de econômicas. Essas restrições erram o ponto. Ninguém nega que esses fatores homogêneos podem mudar muito em *valor* ao longo do tempo. Mas se um dado fator é ou não original ou melhorado, ou permanente, ou precisa ser mantido, *é* uma questão física, e uma que é muito relevante para a análise econômica. Certamente, o argumento Knightiano de que toda terra é bem de capital, porque nenhuma terra é original, também é um argumento do campo *físico*. Stigler, *Production and Distribution Theories*, p. 274.

O conceito de "terra" conforme usado ao longo deste livro, então, é totalmente diferente do conceito popular de terra. Vamos, nesta seção, distinguir entre os dois chamando o primeiro de *terra econômica* e o último de *terra geográfica*. O conceito econômico inclui *todas* as fontes de valor dadas pela natureza: o que é usualmente conhecido por recursos naturais, terra, água e ar, na medida em que não são bens gratuitos. Por outro lado, uma grande parte do valor do que é geralmente considerado "terra" — i.e., aquela parte que tem de ser mantida com o uso de trabalho — é realmente um bem de capital.

Que terra agricultural é um exemplo do último pode surpreender o leitor que tende a pensá-las como produtivas permanentemente. Isso está completamente errado; a produtividade física marginal da terra (geográfica) varia muito de acordo com a quantidade de trabalho que é dedicada à manutenção ou ao melhoramento do solo, em contraste a tal uso ou não uso do solo que leva à erosão e menor PFMa. O solo básico (e aqui estamos nos referindo ao solo que permaneceria *agora* se a manutenção fosse suspendida, *não* ao solo como era no vago passado antes do cultivamento) é o *elemento de terra*, enquanto o produto final — que é popularmente conhecido como terras agriculturais — é usualmente um bem de capital contendo esse elemento de terra.

E Van Sickle e Rogge dizem acerca do solo:

> *A terra, como o topo de 12 a 18 polegadas da qual grãos, vegetais, gramíneas e árvores extraem quase toda a sua nutrição, é altamente destrutível. A superfície do solo pode ser lavada ou soprada (erodida), ou o conteúdo orgânico e mineral dela pode ser dissolvido e retirado do alcance da vida vegetal (lixiviado) em relativamente poucos anos, a menos que muito cuidado seja exercido em seu uso. Também pode ser reconstruída por meio de um manejo cuidadoso. Portanto, pode ser dito de todos os solos […] que a manutenção deles requer poupança.*[20]

A indestrutibilidade da terra é muito mais claramente exemplificada no que é comumente chamado de "terra urbana". Pois a terra em áreas urbanas (e isso inclui terras suburbanas, terras para fábricas, etc.)

[20] John V. Van Sickle e Benjamin A. Rogge, *Introduction to Economics* (Nova York: D. Van Nostrand, 1954), p. 141.

claramente evidencia uma de suas características mais indestrutíveis: *seu espaço físico* — sua parte da superfície da Terra. Pois a área da superfície da Terra é, exceto em casos raros, eternamente fixada, como é a posição geográfica de cada pedaço de terra geográfica na superfície. Esse aspecto *posicional*, permanente e eternamente fixado da terra geográfica é chamado de aspecto de *sítio* da terra, ou como Mises com aptidão coloca, "a terra como local-de-permanência"[21]. Uma vez que é permanente e não reproduzível, muito claramente se enquadra na categoria de terra econômica. A permanência, mais uma vez, refere-se ao seu aspecto físico-espacial; seus *valores* de sítio, é claro, estão sempre sujeitos a alterações.[22] Midtown Manhattan está no mesmo sítio — a mesma localização geográfica — agora como estava em 1600, embora os valores monetários em acumulação a ele tenham mudado.

Suponha que um pedaço de terra atualmente não utilizado pode ser usado para vários propósitos agriculturais ou para propósitos urbanos. Nesse caso, uma escolha será feita de acordo com seus valores alternativos enquanto terra econômica não substituível: entre seu PVM descontado como resultado da fertilidade de seu solo básico e seu PVM descontado como um sítio urbano. E se uma decisão precisa ser feita, se a terra usada *agora* na agricultura e sendo mantida para esse propósito deve permanecer na agricultura ou ser usada como um sítio para construção, os princípios de escolha são os mesmos. O retorno do valor marginal para a terra agricultural ou urbana é separado pelo proprietário da terra — o "senhorio" — em retorno de juros sobre a manutenção e melhoria do capital e em retorno do valor marginal descontado para a terra econômica básica.

"Terra básica" (ou "ground land") neste tratado refere-se ao *solo sem manutenção*, no caso da agricultura, ou ao *sítio puro sem superestrutura depreciante*, no caso da terra urbana. A terra básica, portanto, sendo ela solo ou sítio, rende para seu proprietário um preço unitário último, ou aluguel, igualando ao seu PVMD. Operando sobre essa terra básica, o trabalho e o investimento criam um bem de capital finali-

---

21 N.T.: Em inglês, "the land as standing room". Em alemão, "Der Boden als Standort".

22 Mas embora a posição seja permanente, até mesmo a própria terra foi necessariamente alterada pelo homem para prepará-la para o uso urbano. Veja o capítulo 2 acima.

zado. Esse bem de capital, como todos os bens de capital, também obtém aluguéis unitários iguais ao seu PVMD. No entanto, esse obtimento é separado (e de forma relevante também no mercado *atual*, não como um exercício histórico) em aluguel de terra básica e em retorno de juros sobre o capital investido (bem como, é claro, em retornos ao trabalho que opera na terra básica, i.e., o salário do trabalho ou "preço-de-aluguel", igualando seu PVMD). Essa terra de bem de capital temos denominado variadamente "terra geográfica", "terra no sentido popular", "terra final", "terra finalizada". Quando falamos simplesmente de "terra", por outro lado, estaremos sempre nos referindo à verdadeira terra econômica — o fator atualmente dado pela natureza.

5. Capitalização e Aluguel

O assunto "aluguel" é um dos mais confusos em toda a literatura econômica. Precisamos, portanto, reiterar o significado de aluguel conforme estabelecido acima. Estamos usando "aluguel" *para significar o preço unitário dos serviços de qualquer bem*. É importante banir quaisquer pré-concepções que apliquem o conceito de aluguel apenas à terra. Talvez, o melhor guia é manter em mente a bem conhecida prática de "colocar para alugar". Alugar, então, é o mesmo que *contratar*: é a venda e compra dos *serviços unitários* de qualquer bem.[23] Portanto, aplica-se tanto aos preços de serviços de trabalho (chamados de "salários") quanto à terra ou a qualquer outro fator. O conceito de aluguel se aplica a todos os bens, sendo duráveis ou não duráveis. No caso de um bem completamente não durável, que desaparece totalmente quando usado pela primeira vez, sua "unidade" de serviço é

[23] Esse conceito de aluguel é baseado na contribuição original de Frank A. Fetter. Cf. Fetter, *Economic Principles*, pp. 143-70. A concepção de Fetter tem, infelizmente, tido pouca influência no pensamento econômico. Ela não está apenas de acordo com o uso comum; ela fornece um princípio unificador, permitindo uma explicação coerente da determinação do preço dos serviços unitários e dos bens *inteiros* que os incorporam. Sem o conceito de preço-de-aluguel, é difícil distinguir entre a precificação de serviços unitários e de bens *inteiros*.

Fetter usou o conceito de aluguel para aplicar apenas aos serviços de bens duráveis, mas é claro que ele pode ser estendido para cobrir os casos de bens não duráveis em que o serviço unitário *é* o bem *inteiro*.

simplesmente idêntica em tamanho ao próprio bem "*inteiro*". Em relação a um bem durável, é claro, o conceito de aluguel é mais interessante, uma vez que o preço do serviço unitário é distinguível do preço do "bem como um *todo*". Até agora, neste trabalho, estivemos presumindo que nenhum bem de produção durável é comprado completamente, que apenas seus *serviços unitários* são trocados no mercado. Portanto, toda a nossa discussão sobre preços tratou da precificação de aluguel. É óbvio que *os aluguéis são os preços fundamentais*. A análise da utilidade marginal nos ensinou que os homens valoram os bens em *unidades* e não como *inteiros*; o preço unitário (ou "aluguel") é, então, o preço fundamental no mercado.

No capítulo 4, analisamos a precificação do aluguel e o preço do "bem como um *todo*" para bens de consumo duráveis. O princípio é precisamente o mesmo para bens de produção. O valor de aluguel do serviço unitário é o valor básico, aquele determinado em última instância no mercado por escalas de utilidades individuais. O preço do "bem *inteiro*", também conhecido como *valor de capital do bem*, é igual à soma das rendas futuras esperadas descontadas pelo que então chamamos vagamente de fator de preferência temporal e que agora sabemos é a *taxa de juros*. O valor de capital, ou preço do bem como um *todo*, então, é completamente dependente dos preços de aluguel do bem, de sua durabilidade física e da taxa de juros.[24] Obviamente, o conceito de "valor de capital" de um bem tem significado apenas quando esse bem é durável e não desaparece instantaneamente após o uso. Se desaparecesse, então haveria apenas aluguel puro, sem valorações separadas para o bem como um *todo*. Quando usamos o termo "bem como um *todo*", não estamos nos referindo à oferta agregada do bem *inteiro* na economia. Estamos nos referindo, e.g., não à oferta total de moradias de um determinado tipo, mas a *uma* casa, que pode ser colocada para alugar por um período de tempo. Estamos lidando com *unidades de "bens inteiros"* e essas unidades, sendo duráveis, são necessariamente maiores do que seus serviços de unidades constituintes, que podem ser colocadas para alugar por um período de tempo.

---

[24] Veja o capítulo 4 acima. Sobre capitalização, veja Fetter, *Economic Principles*, pp. 262-84, 308–13; e Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 339–57.

O princípio da determinação de "valores de capital", i.e., preços de "bens *inteiros*", é conhecido como *capitalização* ou capitalizamento de aluguéis. Esse princípio se aplica a *todos* os bens, não simplesmente aos bens de capital, e precisamos não ser enganados por similaridades de terminologia. Assim, a capitalização se aplica aos bens de consumo duráveis, tais como casas, aparelhos de TV, etc. Aplica-se, também, a todos os fatores de produção, incluindo a terra básica. O preço de aluguel, ou aluguel, de um fator de produção é igual, como temos visto, ao seu produto de valor marginal descontado. *O valor de capital de um "fator inteiro" será igual à soma de seus aluguéis futuros, ou à soma de seus PVMDs.*[25] Esse valor de capital será o preço pelo qual o "bem *inteiro*" irá trocar no mercado. É nesse valor de capital que uma unidade de um "bem *inteiro*" tal como uma casa, um piano, uma máquina, um acre de terra, etc., irá vender no mercado. Claramente não há sentido para a capitalização se não houver mercado ou preço para o "bem *inteiro*". O valor de capital é o valor apreçado definido pelo mercado com base nos aluguéis, na durabilidade e na taxa de juros.

O processo de capitalização pode abranger muitas unidades de um "bem *inteiro*", bem como uma unidade. Vamos considerar o exemplo do capítulo 4, seção 7, e generalizar a partir dele para aplicar, não apenas a casas, mas a todos os bens de produção duráveis. O bem é um de 10 anos; aluguéis futuros esperados são de 10 onças de ouro por ano (determinados pelas utilidades de consumo para bens de consumo ou por PVMs para bens de produção). A taxa de juros é de 10% ao ano. O valor de capital presente desse bem é de 59,4 onças de ouro. Mas, esse "bem *inteiro*" é em si uma unidade de uma oferta maior; uma de muitas casas, máquinas, fábricas, etc. Em qualquer caso, uma vez que todas as unidades de um bem têm valor igual, o valor de capital de duas dessas casas, ou de duas dessas máquinas, etc., somado iguala precisamente duas vezes a quantia de uma, ou 118,8 onças. Uma vez que estamos adicionando aluguéis ou PVMDs em termos monetários, podemos continuar adicionando-os para determinar os va-

[25] Frequentemente, é mais conveniente definir o *aluguel* como igual ao PVM, em vez do PVMD. Nesse caso, o valor de capital do fator *inteiro* é igual à soma *descontada* de seus aluguéis futuros.

lores de capital de agregados maiores de bens duráveis. Enquanto uma questão de fato, ao somar valores de capital, *não precisamos nos confinar ao mesmo bem*. Tudo o que precisamos fazer é somar os valores de capital em qualquer pacote de bens duráveis que estamos interessados em apreçar. Assim, suponha que uma empresa, a Jones Construction Company, deseje vender todos os seus ativos no mercado. Esses ativos, necessariamente duráveis, consistem no seguinte:

> 3 máquinas. Cada máquina tem um valor de capital (baseado na soma dos PVMDs) de 10 onças. Portanto, o valor de capital total é de *30 onças*.
>
> 1 edifício, com um valor de capital de *40 onças*.
>
> 4 acres de terra. Cada acre tem um valor de capital de *10 onças*. O total é *40 onças*.
>
> Valor de capital total desses ativos: *110 onças*.

Mas, precisamos sempre lembrar, ao adicionar valores de capital, que eles são relevantes apenas na medida em que são expressos em preço de mercado ou preço de mercado potencial. Muitos escritores caíram na armadilha de presumir que podem, de maneira semelhante, somar todo o valor de capital da nação ou do mundo e chegar a uma *figure* significativa. As estimativas de Capital Nacional ou Capital Mundial, no entanto, são completamente sem significado. O mundo, ou país, não pode vender todo o seu capital no mercado. Portanto, tais exercícios estatísticos são *sem ponto*. Eles não têm referência possível ao próprio objetivo da capitalização: a correta estimativa do preço de mercado potencial.

Como temos indicado, a capitalização se aplica a *todos* os fatores de produção, ou melhor, a todos os fatores onde existem mercados para os bens *inteiros* que os incorporam. Podemos chamar esses mercados de *mercados de capital*. Eles são os mercados para a troca de propriedade, total ou parcial, de bens de produção duráveis. Tomemos o caso de bens de capital. O aluguel de um bem de capital é igual ao seu PVMD. O valor capitalizado do bem de capital é a soma dos PVMDs futuros ou a soma descontada dos PVMs futuros. Esse é o va-

lor *presente* do bem, e isso é aquilo pelo que o bem será vendido no mercado de capital.

O processo de capitalização, porque ele permeia todos os setores da economia, e porque é flexível o suficiente para incluir tipos diferentes de ativos — como o total de ativos de capital de uma empresa —, é muito importante na economia. Os preços de cotas da propriedade desse capital serão definidos na sua fração proporcional do valor de capital total dos ativos. Dessa forma, dados os *PVMs*, a *durabilidade* e a *taxa de juros*, todos os preços no mercado de capital são determinados, e esses serão os preços na ERU. Essa é a forma como os preços de bens de capital individuais (máquinas, edifícios, etc.) serão definidos no mercado, e essa é a forma na qual esses valores serão somados para definir o preço de um pacote de ativos de capital, semelhantes e não semelhantes. Os preços de cotas no mercado de ações serão definidos de acordo com a proporção que eles carregam para o valor capitalizado dos ativos totais da empresa.

Temos declarado que *todos* os fatores que podem ser comprados e vendidos como "bens *inteiros*" no mercado são capitalizados. Isso inclui bens de capital, terra básica e bens de consumo duráveis. É claro que bens de capital e bens de consumo duráveis podem ser e são capitalizados. Mas e a terra básica? Como isso pode ser capitalizado?

Vimos em detalhes acima que os ganhos últimos dos fatores vão para os proprietários do trabalho e da terra e, em forma de juros, para os capitalistas. Se a terra pode ser capitalizada, isso não significa que a terra e os bens de capital são "realmente a mesma coisa", afinal? A resposta para esta última questão é não.[26] Ainda é enfaticamente verdadeiro que os ganhos de fatores de terra básica são últimos e irredutíveis, assim como são os ganhos de trabalho, enquanto os bens de capital têm de ser constantemente produzidos e reproduzidos e, portanto, os ganhos deles são sempre redutíveis aos ganhos de terra básica, de trabalho e de tempo.

A terra básica pode ser capitalizada por uma razão simples: pode ser comprada e vendida "como um *todo*" no mercado. (Isso não pode

[26] O principal erro de Fetter na teoria de capital foi sua crença de que a capitalização significava o desprezo de qualquer distinção entre bens de capital e terra.

ser feito para o trabalho, exceto sob um sistema de escravidão, que, é claro, não pode ocorrer no mercado puramente livre.) Visto que isso pode ser e está sendo feito, surge o problema de como os preços nessas trocas são determinados. Esses preços são os valores de capital da terra básica.

Uma característica importante da terra em comparação aos bens de capital é que sua série de aluguéis futuros é geralmente *infinita*, uma vez que, sendo como solo básico ou sítio, é fisicamente indestrutível. Na ERU, a série de aluguéis futuros irá, é claro, sempre ser a mesma. O próprio fato de qualquer terra ser comprada e vendida, aliás, é uma demonstração da universalidade da preferência temporal. Se não houvesse preferência temporal para o presente, então, uma série infinita de aluguéis futuros nunca poderia ser capitalizada. Um pedaço de terra teria de ter um preço presente infinito e, portanto, nunca poderia ser vendido. O fato de as terras *terem* preços é uma indicação de que sempre há uma preferência temporal e de que os aluguéis futuros são descontados para serem reduzidos a um valor presente.

Como no caso de qualquer outro bem, o valor de capital da terra é igual à soma de seus aluguéis futuros descontados. Por exemplo, pode ser demonstrado matematicamente que, se temos um aluguel constante que se espera receber em perpetuidade, o valor de capital do ativo será igual ao aluguel anual dividido pela taxa de juros.[27] Agora, é óbvio que, em tal terra, o investidor obtém anualmente a taxa de juros de mercado. Se, em outras palavras, os aluguéis anuais serão de 50, e a taxa de juros é 5%, o ativo será vendido por $\frac{50}{0{,}05}$, ou 1.000. O investidor que compra o ativo por 1.000 onças ganhará 50 onças por ano com isso, ou 5%, a taxa de juros de mercado.

A terra básica, então, é "capitalizada", assim como são os bens de capital, cotas em empresas proprietárias de capital, e bens de consumo duráveis. Todos esses proprietários tenderão a receber a mesma taxa de retorno de juros e todos *receberão* a mesma taxa de retorno na ERU. Em suma, todos os ativos apropriados serão capitalizados. Na ERU, é claro, os valores de capital de todos os ativos permanecerão constantes; eles também serão iguais à soma descontada dos PVMs de seus aluguéis unitários.

27 Cf. Boulding, *Economic Analysis*, pp. 711-12.

Acima, vimos que uma distinção fundamental entre terra e bens de capital é que os proprietários dos primeiros vendem bens futuros por dinheiro presente, enquanto os proprietários dos últimos *adiantam* dinheiro presente, compram bens futuros e, posteriormente, vendem o produto deles quando é menos distantemente futuro. Isso ainda é verdade. Mas, então precisamos fazer a pergunta: como o proprietário de terra veio a ter propriedade dessa terra? A resposta é (exceto pelo caso dele ou seus ancestrais encontrarem e colocarem a terra-não-usada para uso) que ele precisa ter comprado de outra pessoa. Se ele fez isso, então, na ERU, ele precisa ter comprado a terra *pelo valor capitalizado*. Se ele comprar o pedaço de terra ao preço de 1.000 onças e receber 50 onças por ano em aluguel, então, ele ganha *juros*, e *apenas* juros. Ele vende bens futuros (serviço de terras) no processo de produção, mas *ele também primeiro comprou a terra inteira com dinheiro*. Portanto, ele também é um "investidor-capitalista" que obtém juros.

"Aluguel puro", i.e., o aluguel que *não* é simplesmente um retorno sobre investimentos anteriores e é, portanto, não capitalizado, *parece*, portanto, ser ganho apenas por aqueles mesmos que *encontraram* terras não utilizadas (ou as herdaram dos descobridores). Mas, mesmo *eles* não ganham aluguel puro. Suponha que um homem encontre uma terra sem proprietário e com valor zero, e então, cerque-a e outras coisas, até que agora seja capaz de render um aluguel perpétuo de 50 onças por ano. Não poderíamos dizer que *ele* ganha aluguel puro, uma vez que não comprou a terra, capitalizada, de outrem? Mas, isso deixaria de lado uma das características mais importantes da vida econômica: *os ganhos implícitos*. Mesmo se esse homem não comprou a terra, a terra *agora* vale um certo valor de capital, aquele que ela *poderia obter* no mercado. Esse valor de capital é, digamos, 1.000. Portanto, o homem poderia vender a terra por 1.000 a qualquer momento. *Seu custo de oportunidade renunciado de apropriar a terra e colocar para alugar os serviços dela é a venda da terra por 1.000 onças.* É verdade que ele ganha 50 onças por ano, mas isso é apenas ao sacrifício de não vender a terra *inteira* por 1.000 onças. Sua terra, portanto, é realmente tão capitalizada quanto a terra que tem sido comprada no mercado.

Precisamos, portanto, concluir que *ninguém* recebe aluguel puro, exceto trabalhadores na forma de salários, que as *únicas* rendas na economia ERU produtiva são *salários* (o termo para os preços e rendas dos fatores de trabalho) e *juros*. Mas, ainda há uma distinção crucial entre terra e bens de capital. Pois vemos que um elemento fundamental e irredutível é o *valor de capital da terra*. O valor de capital de bens de capital ainda se reduz aos salários e ao valor de capital da terra. Em uma economia *em mudança*, há outra origem de renda: *aumentos no valor de capital da terra básica*. Típico foi o homem que encontrou uma terra sem uso e depois vendeu os serviços dela. Originalmente, o valor de capital da terra era zero; ela era sem valor. Agora, a terra se tornou valiosa porque ela rende aluguel. Como um resultado, o valor de capital subiu para 1.000 onças. Sua renda, ou ganho, consistia na *subida* de 1.000 onças no valor de capital. Isso, é claro, não pode ocorrer na ERU. Na ERU, todos os valores de capital precisam permanecer constantes; aqui, vemos que uma origem de ganho monetário é uma *subida* no valor de capital da terra, uma subida resultante de aumentos nos rendimentos de aluguel esperados da terra.[28] Se a economia se tornar uma ERU após essa mudança particular de zero para 1.000, então essa renda era um caso de oportunidade "única", em vez de um item contínuo e recorrente. O valor de capital da terra subiu de zero para 1.000, e o proprietário pode colher essa renda a qualquer momento. No entanto, depois disso ser colhido uma vez, nunca mais é colhido. Se ele vender a terra por 1.000, o próximo comprador não receberá ganho do aumento no valor de capital; ele recebe apenas juros de mercado. Apenas juros e salários acumulam continuamente. Enquanto a ERU continuar, não haverá ganhos ou perdas adicionais no valor de capital.[29]

6. A Depletação dos Recursos Naturais

---

[28] No *longo prazo,* os aumentos no valor de capital dos *bens de capital* não são importantes, uma vez que se resolvem em aumentos nos salários e aumentos no valor de capital da terra básica.

[29] O problema dos ganhos com mudanças nos valores de capital será tratado mais adiante.

Uma categoria foi propositalmente omitida até agora da discussão dos fatores de terra. No início, definimos a terra como o *fator original dado pela natureza*. Dissemos então que a terra que foi melhorada por mãos humanas, mas que agora é permanentemente dada, também precisa ser considerada como *terra*. A terra, então, tornou-se o recurso catalaticamente permanente e não reproduzível, enquanto os bens de capital são aqueles que são não permanentes e, portanto, precisam ser produzidos novamente para serem substituídos. Mas, existe um tipo de recurso que é não substituível, mas também não permanente: o recurso natural que está sendo depletado, tal como uma mina de cobre ou de diamante. Aqui, o fator é definitivamente original e dado pela natureza; não pode ser produzido pelo homem. Por outro lado, não é permanente, mas está sujeito à *depletação* porque qualquer uso dele deixa uma quantia absolutamente menor para uso no futuro. É original, mas não permanente. Deve ele ser classificado como terra ou como bem de capital?

O teste crucial de nosso procedimento classificatório é perguntar: precisam os fatores de terra e de trabalho operarem para reproduzir o bem? No caso de fatores permanentes, isso não é necessário, uma vez que não se desgastam. Mas, nesse caso, precisamos responder em negativa também, pois esses bens, embora não permanentes, *não podem* ser reproduzidos pelo homem, apesar de sua depletação. Portanto, o recurso natural vem como uma divisão especial na categoria "terra".[30]

A Tabela 15, adaptada de uma tabela feita pelo Professor Hayek, revela nossa classificação de vários recursos, sejam como terra, sejam como bens de capital.[31]

Hayek critica o critério de *reprodutibilidade* para classificar um bem de capital. Ele declara: "O ponto que é relevante [...] não é que certos recursos existentes *podem* ser substituídos por outros que são em algum sentido tecnológico semelhantes a eles, mas que eles têm de ser substituídos por algo, sendo semelhante ou não, se o fluxo de renda não é para declinar."[32] Mas, isso é confundir *valor* com considera-

30 Cf. Fred R. Fairchild, Edgar S. Furniss e Norman S. Buck, *Elementary Economics* (Nova York: Macmillan & Co., 1926), II, 147.

31 Hayek, Pure Theory of Capital, p. 58 n.

32 *Ibid*., p. 92.

ções *físicas*. Estamos tentando classificar os *bens físicos* aqui, não discutir seus valores possíveis, que irão flutuar continuamente. O ponto é que os recursos sujeitos à depletação *não podem* ser substituídos, por mais que o proprietário deseje. Eles, portanto, ganham um *aluguel líquido*. Hayek também levanta a questão de saber se um riacho é "terra" caso um novo riacho possa ser criado pela coleta de água da chuva. Mais uma vez, Hayek interpreta erroneamente o problema como um problema de manutenção de um "fluxo de renda constante" em vez de classificar um bem físico concreto. O riacho é terra porque não *precisa* ser substituído fisicamente. É óbvio que a crítica de Hayek é válida contra a definição de Kaldor. Kaldor definiu o capital como um recurso reproduzível que é *economicamente* lucrativo de produzir. Nesse caso, as máquinas obsoletas não seriam mais bens de capital. (Seriam elas "terra"?) A definição deveria ser: recursos *fisicamente* reproduzíveis. A crítica de Hayek de que então a possibilidade de cultivar frutas artificiais, etc., tornaria todas as terras "capital" novamente concebe erroneamente o problema, que é um problema da *possibilidade e* da *necessidade* física de reproduzir o agente. Uma vez que a *terra* básica — *não* seus frutos — não precisa de reprodução, ela é excluída da categoria de bens-de-capital.

Tabela 15

Recursos	**Permanente**	**Não-Permanente** (Consumíveis)
Original (Não produzível)	Terra	Terra
Produzido (Produzível)	Terra	Bens de Capital

O fato de os recursos naturais *não poderem* ser reproduzidos significa que eles ganham um *aluguel líquido* e que o aluguel deles não é absorvido pela terra e pelos fatores de trabalho que vão para a produção deles. É claro, com os aluguéis líquidos, eles ganham a taxa de juros usual da sociedade para seus proprietários, sendo os ganhos de juros relacionados ao valor de capital deles. Os aumentos nos valores de capital dos recursos naturais vão, em última instância, para o próprio

proprietário-do-recurso e não são absorvidos em ganhos por outros fatores de terra e de trabalho.

Não há problema em capitalizar um recurso que é sujeito à depletação, pois, como vimos, a capitalização pode ocorrer para uma série finita ou infinita de rendas futuras de aluguel.

Há, entretanto, um problema marcante que pervade qualquer análise do recurso sujeito à depletação e que o distingue de todos os outros tipos de bens. Esse é o fato de que *não* pode haver uso para tal recurso em uma economia em rotação uniforme. Pois a base da ERU é que todas as quantidades econômicas continuam indefinidamente em uma rodada sem fim. Mas, isso não pode acontecer no caso de um recurso que está sujeito à depletação, pois sempre que ele é utilizado, o estoque total desse bem na economia diminui. A situação no momento seguinte, então, não pode ser a mesma de antes. Esse é apenas um exemplo das dificuldades insuperáveis encontradas sempre que a ERU é usada, não como uma construção auxiliar na análise, mas como uma espécie de ideal que a economia livre precisa ser forçada a emular.

Pode haver uma demanda de reserva para um recurso depletável, da mesma forma que existe uma demanda de reserva especulativa para qualquer outro estoque de bens no mercado. Essa especulação não é simples perversidade; ela tem uma função definida, a saber, a de alocar o recurso depletável e escasso *para aqueles usos* naqueles momentos em que a demanda de consumo por eles será mais grandiosa. O especulador, esperando para usar os recursos até uma data futura, beneficia os consumidores ao mudar os usos dos recursos para um momento em que eles terão mais em demanda do que no presente. Como no caso da terra básica, o recurso permanente pertence ao primeiro descobridor e ao primeiro usuário, e muitas vezes alguns desses ganhos iniciais de capital são absorvidos pelos juros do capital originalmente investido no negócio de encontrar recursos. A absorção pode ocorrer apenas na medida em que a descoberta de novos recursos é um negócio regular e contínuo. Mas esse negócio, que por definição não poderia existir na ERU, nunca pode ser totalmente regularizado.

Minerais como carvão e petróleo são claramente exemplos de recursos depletáveis. E quanto a recursos naturais como florestas? Uma floresta, embora cresça por processos naturais, pode ser “produzida”

pelo homem se medidas forem tomadas para manter e cultivar mais árvores, etc. Portanto, as florestas teriam de ser classificadas como bens de capital em vez de recursos depletáveis.

Um dos ataques frequentes ao comportamento do livre mercado é baseado no bugbear Georgista dos recursos naturais mantidos fora do mercado para fins especulativos. Já tratamos desse suposto problema acima. Outro ataque, diametralmente oposto, é o comum de que o livre mercado desperdiça recursos, especialmente recursos depletáveis. As gerações futuras são supostamente roubadas pela ganância do presente. Tal raciocínio levaria à conclusão paradoxal de que *nenhum* recurso seria consumido. Pois sempre que, a qualquer momento, um homem consome um recurso depletável (aqui usamos "consome" em um sentido mais amplo para incluir "gasta" na produção), ele está deixando menos estoque para si ou seus descendentes usarem. É um fato da vida que *sempre que* qualquer quantidade de um recurso depletável é consumida, menos é deixado para o futuro e, portanto, *qualquer* consumo desse tipo poderia muito bem ser chamado de "roubo do futuro", se alguém escolher definir roubo em tais termos incomuns.[33] Uma vez que concedemos *qualquer* quantidade de uso ao recurso depletável, temos que descartar o argumento do roubo do futuro e aceitar as preferências individuais do mercado. Então, não há mais razão em supor que o mercado usará os recursos muito rápido do que em supor o contrário. O mercado tenderá a usar os recursos exatamente na taxa que os consumidores desejam.[34]

Tendo desenvolvido, no Volume I, nossa análise básica da economia do indivíduo isolado, escambo e troca indireta, iremos agora prosseguir, no Volume II, para desenvolver a análise ainda mais ao lidar com problemas "dinâmicos" de uma economia em mudança, tipos específicos de fatores, dinheiro e seu valor, e monopólio e competição, e

---

33 Termos incomuns porque roubo foi distintamente definido como confisco de propriedade *de outra pessoa* sem o seu consentimento, não o uso de propriedade *própria*.

34 Como Stigler diz ao discutir a acusação de recursos "desperdiçados" no mercado, "É um problema interessante definir 'desperdício' com bom senso sem tornar a palavra sinônimo de 'não lucrativo'". Stigler, *Theory of Price*, p. 332 n. Para uma discussão sobre os recursos naturais e uma crítica das doutrinas de "conservação", consulte Anthony Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation* (Toronto: University of Toronto Press, 1955).

discutindo, de forma necessariamente mais sumária, as consequências da intervenção violenta no livre mercado.

Apêndice A: Produto Físico Marginal e de Valor Marginal

Para fins de simplificação, descrevemos o *produto de valor marginal* (PVM) como igual ao *produto físico marginal* (PFMa) vezes o *preço*. Uma vez que vimos que um fator precisa ser usado na região de declínio do PFMa, e uma vez que um aumento da oferta de um fator leva a uma queda no preço, a conclusão da análise foi que todo fator funciona em uma área onde a oferta aumentada leva a um declínio no PVM e, portanto, no PVMD. A suposição feita na primeira sentença, no entanto, não é estritamente correta.

Vamos, então, descobrir qual *é* o múltiplo do PFMa que renderá um PVM. PVM é igual a um aumento na receita adquirida com a adição de uma unidade, ou perdida com a perda de uma unidade, de um fator. O PVM então igualará a diferença na receita de uma posição para outra, i.e., a mudança na posição resultante de um aumento ou diminuição de uma unidade de um fator. Então, PVM é *igual* a $R_2 - R_1$, onde R é a receita bruta da venda de um produto, e um índice maior significa que *mais* de um fator foi usado na produção. O PFMa desse aumento em um fator é $P_2 - P_1$, onde P é a quantidade de produto produzida, um índice mais alto novamente significando que mais de um fator foi usado.

Portanto: PVM = $R_2 - R_1$ por definição.
PFMa = $P_2 - P_1$ por definição.

A receita é adquirida pela venda do produto; portanto, para qualquer dado ponto da curva de demanda, a receita total é igual à quantidade produzida e vendida, multiplicada pelo preço do produto.

Portanto, $R = P \cdot p$, onde p é o preço do produto.
Portanto: $R_2 = P_2 \cdot p_2$
$R_1 = P_1 \cdot p_1$

Agora, uma vez que os fatores são bens econômicos, qualquer aumento no uso de um fator, outros fatores permanecendo constantes, precisa *aumentar* a quantidade produzida. Obviamente, seria inútil para um empreendedor empregar mais fatores que não aumentariam o produto. Portanto, $P_2 > P_1$.

Por outro lado, o preço do produto cai conforme a oferta aumenta, de modo que:

$P_2 < P_1$

Agora, estamos tentando descobrir o que multiplicado por PFMa produz PVM. Este valor desconhecido será igual a:

$$\frac{PVM}{PFMa} = \frac{R_2 - R_1}{P_2 - P_1}$$

Isso pode ser chamado de *receita marginal*, que é a variação na receita dividida pela variação no output.

É óbvio que essa *figure*, que podemos chamar de *MR*, não será igual nem a p_2 nem a p_1, ou a qualquer média entre os dois. Uma simples multiplicação do denominador por qualquer um dos *p*s, ou ambos, revelará que isso não leva ao numerador. Qual *é* a relação entre *MR* e o preço?

Um preço é a *receita média*, i.e., é igual à receita total dividida pela quantidade produzida e vendida. Em resumo,

$$p = \frac{R}{P}$$

Mas, acima, na discussão do produto marginal e médio, vimos a relação matemática entre "média" e "marginal", e isso vale tanto para a receita quanto para a produtividade: a saber, que na faixa onde a média está aumentando, marginal é maior que média; na faixa em que a média está diminuindo, marginal é menor que média. Mas, estabelecemos no início deste livro que a curva de demanda — i.e., o preço ou a curva de receita média — está sempre *caindo* conforme a quantidade aumenta. Portanto, a curva de receita marginal também está caindo e está sempre abaixo da receita média, ou preço. Vamos, no entanto, consolidar a prova demonstrando que, para quaisquer duas posições, p_2 é maior que *MR*. Como p_2 é menor que p_1, conforme o preço cai quando a oferta aumenta, a proposição de que *MR* é menor que ambos os preços será provada.

Primeiro, sabemos que $p_2 < p_1$, o que significa que

$$\frac{R_2}{P_2} < \frac{R_1}{P_1}$$

Agora, podemos tomar o ponto um como o ponto de partida e então considerar a mudança para o ponto dois, de modo que:

$$\frac{R+\Delta R}{P+\Delta P} < \frac{R}{P}$$

traduzindo-se assim nos mesmos símbolos que usamos na prova de produtividade acima. Agora, isso significa que

$$\frac{R}{P}-\frac{R+\Delta R}{P+\Delta P} > 0$$

Combinando as duas frações e multiplicando-as cruzadamente, obtemos

$$R\Delta P - P\Delta R > 0$$

ou

$$R\Delta P > P\Delta R,$$

de maneira que $\frac{R}{P}>\frac{\Delta R}{\Delta P}$,

(Provamos aqui que *MR* é menor que p_1, o maior dos dois preços.)

Agora, isso significa que existe alguma *fração 1*/k positiva constante desconhecida que, multiplicada pela maior, produzirá a razão menor (*MR*) na última desigualdade. Portanto,

$$\frac{R}{kP} = \frac{\Delta R}{\Delta P}$$

Agora, por álgebra

$$\frac{\Delta R}{\Delta P} = \frac{R+\Delta R}{kP+\Delta P}$$

e, uma vez que *k* é um número positivo,

$$\frac{R+\Delta R}{P+\Delta P} > \frac{R+\Delta R}{kP+\Delta P}$$

Mas isso estabelece que

$$\frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} > \frac{\Delta R}{\Delta P}$$

i.e., *que MR é menor que* p_2. Q.E.D.

Portanto, quando consideramos que, estritamente, *MR*, e não o preço, deve ser multiplicado por PFMa para chegar a PVM, descobrimos que nossa conclusão — que a produção sempre ocorre na zona de uma curva PVM em queda — é *fortalecida* em vez de enfraquecida. O PVM cai ainda mais rapidamente em relação ao PFMa do que estivemos supondo. Além disso, nossa análise não é muito modificada, porque nenhum novo determinante básico — além de PFMa e de preços definidos pela curva de demanda do consumidor — foi introduzido em nossa análise corretiva. Em vista de tudo isso, podemos continuar a tratar o PVM como igual ao PFMa vezes o preço como uma aproximação legítima e simplificada do resultado real.[35]

Apêndice B: O Professor Rolph e a Teoria de Produtividade Marginal Descontada

Das escolas atuais de pensamento econômico, as mais da moda têm sido a econométrica, a keynesiana, a institucionalista e a neoclássica. "Neoclássico" refere-se ao padrão estabelecido pelos principais economistas do final do século XIX. A tendência neoclássica dominante no momento pode ser encontrada no sistema do professor Frank Knight, do qual o atributo mais característico é um ataque a todo o conceito de preferência temporal. Negando a preferência temporal e baseando o retorno de juros apenas em uma suposta "produtividade" do capital, os Knightianos atacam a doutrina do PVM *descontado* e, em vez disso, defendem uma teoria do PVM puro. A exposição mais clara dessa abordagem pode ser encontrada em um artigo de um seguidor de Knight, o professor Earl Rolph.[36]

35 Uma noção curiosa surgiu de que considerar o *MR*, em vez do preço, como multiplicador de alguma forma vicia a satisfação ótima dos desejos do consumidor no mercado. Não há garantia genuína para tal suposição.

36 Earl Rolph, "The Discounted Marginal Productivity Doctrine" em W. Fellner e B.F. Haley, eds., *Readings in Theory of Income Distribution* (Philadelphia: Blakiston, 1946), pp. 278-93.

Rolph define "produto" como qualquer resultado *imediato* de "atividades valiosas presentes". Isso inclui o trabalho em bens que serão consumidos apenas no futuro. Portanto,

> *operários e equipamentos que iniciam a construção de um edifício podem ter apenas algumas estacas no solo para mostrar por seu trabalho no primeiro dia, mas isso e não a estrutura concluída é seu produto imediato. Assim, a doutrina de que um fator recebe o valor de seu produto marginal refere-se a esse produto imediato. A simultaneidade de produção e de produto não requer nenhuma suposição simplificadora. É um apelo direto ao óbvio. Cada atividade tem seus resultados imediatos.*

Obviamente, ninguém nega que as pessoas trabalham com bens e movem o capital um pouco mais adiante. Mas, o resultado imediato disso é um *produto* em algum sentido significativo? Deve ficar claro que o produto é o produto final — o bem vendido ao consumidor. Todo o propósito do sistema de produção é levar ao consumo final. Todas as compras intermediárias são baseadas na expectativa de compra final pelo consumidor e não ocorreriam de outra forma. Toda atividade pode ter seus "resultados" imediatos, mas não são resultados que demandariam qualquer receita monetária de quem quer que fosse, se os próprios proprietários dos fatores fossem coproprietários de tudo o que produziram até o estágio de consumo final. Nesse caso, seria óbvio que eles não são pagos imediatamente; portanto, o produto deles não é imediato. A única razão pela qual eles *são* pagos imediatamente (e mesmo aqui não há imediatismo estrito) no mercado é que os capitalistas *adiantam* os bens presentes em troca dos bens *futuros* pelos quais esperam um prêmio ou retorno de juros. Assim, os proprietários dos fatores recebem o valor *descontado* do produto marginal deles.

A abordagem Knight-Rolph, além disso, é um retrocesso para uma teoria do valor de custo real. Ela assume que os esforços atuais, de alguma forma, sempre trarão resultados presentes. Mas quando? Em "atividades valiosas presentes". Mas como essas atividades se *tornam* valiosas? Somente se seu *futuro produto* for vendido, como espe-

rado, aos consumidores. Suponha, entretanto, que as pessoas trabalhem durante anos em um determinado bem e sejam pagas pelos capitalistas, e então o produto final não seja comprado pelos consumidores. Os capitalistas absorvem perdas monetárias. Onde estava o pagamento imediato de acordo com o produto marginal? O pagamento foi apenas um investimento em bens futuros pelos capitalistas.

Rolph então se volta para outro erro supostamente hediondo da abordagem de desconto, a saber, a "doutrina da não-coordenação de fatores". Isso significa que alguns fatores, no pagamento deles, recebem o valor *descontado* do produto deles e outros não. Rolph, entretanto, está trabalhando sob uma apreensão errônea; não há pressuposto de não-coordenação em qualquer teoria de desconto sólida. Como afirmamos acima, *todos* os fatores — trabalho, terra e bens de capital — recebem seu produto de valor marginal descontado. A diferença em relação aos proprietários de bens de capital é que, em última análise, eles não recebem qualquer pagamento *independente*, uma vez que os bens de capital são resolvidos aos fatores que os produziram, em última instância, os fatores terra e trabalho, e aos juros pelo tempo envolvido no adiantamento de pagamento pelos capitalistas.[37] Rolph acredita que a não-coordenação está envolvida porque os proprietários de fatores de terra e de trabalho "recebem uma cota com desconto", e o capital "recebe uma cota não descontada". Mas, essa é uma maneira falha de afirmar a conclusão. Os proprietários dos fatores de terra e de

---

[37] Rolph atribui esse erro a Knut Wicksell, mas tal confusão não pode ser atribuída a Wicksell, que se envolve em uma discussão brilhante sobre o capital e a estrutura de produção e o papel do tempo na produção. Wicksell demonstra corretamente que trabalho e terra são os únicos fatores últimos e que, portanto, a produtividade marginal dos bens de capital é redutível à produtividade marginal dos fatores de trabalho e de terra, de forma que o capital monetário ganha o diferencial de juros (ou desconto).

A discussão de Wicksell sobre essas e outras questões relacionadas é de importância básica. Ele reconheceu, por exemplo, que os bens de capital são total e basicamente coordenados com os fatores de terra e de trabalho a*penas do ponto de vista da empresa individual*, mas não quando consideramos o mercado total em todas as suas inter-relações. A teorização econômica atual está, para seu detrimento, ainda mais preocupada do que os escritores de sua época com o estudo de uma empresa isolada em vez do mercado inter-relacionado. Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, 148-54, 185-95.

trabalho recebem uma cota descontada, mas os proprietários de capital (capital monetário) recebem *o desconto*.

O restante do artigo de Rolph é amplamente dedicado a uma tentativa de provar que nenhum lapso de tempo está envolvido nos pagamentos aos proprietários de fatores. Rolph presume a existência de "centros de produção" dentro de cada empresa, que, divididos em etapas virtualmente instantâneas, produzem e, então, implicitamente recebem o pagamento instantaneamente. Essa construção torturada e irreal erra completamente o ponto. Mesmo que houvessem "centros de produção" atomizados, o ponto é que alguma pessoa ou pessoas terão de fazer adiantamentos de dinheiro presente ao longo da rota, em qualquer ordem, até que o produto final seja vendido aos consumidores. Deixe Rolph picturar um sistema de produção, atomizado ou integrado conforme o caso, sem ninguém fazendo os adiantamentos de bens presentes (capital monetário) que ele nega existir. E conforme os trabalhadores e proprietários de terras trabalham nos produtos intermediários durante anos sem remuneração, até que o produto finalizado esteja pronto para o consumidor, que Rolph os exorte a não se preocuparem, uma vez que foram implicitamente pagos simultaneamente enquanto trabalhavam. Pois essa é a implicação lógica da posição de Knight-Rolph.[38]

[38] Rolph termina seu artigo, consistentemente, dispensando qualquer influência da preferência temporal nos juros, que ele explica na veia knightiana pelo "custo" de produção de novos bens de capital.

capítulo

8 Produção: Empreendedorismo e Mudança

1. Lucro e Perda Empreendedorial

Tendo desenvolvido nos capítulos anteriores a nossa análise básica da economia de mercado, passamos agora a discutir aplicações mais dinâmicas e específicas, bem como as consequências da intervenção no mercado.

Na Economia de Rotação Uniforme, existem apenas duas categorias últimas de preços e rendas dos produtores: juros (uniformes em toda a economia) e "salários" — os preços dos serviços de vários fatores de trabalho. Em uma economia em mudança, no entanto, as taxas salariais e as taxas de juros não são os únicos elementos que podem mudar. Outra categoria de renda positiva e negativa aparece: *lucros e perdas empreendedoriais.* Iremos nos concentrar nos *empreendedores-capitalistas*, economicamente o tipo de empreendedor mais importante. São os homens que investem no "capital" (terra e/ou bens de capital) utilizado no processo produtivo. A função deles é conforme temos descrito: o adiantamento de dinheiro aos proprietários de fatores e o consequente uso dos bens até que o *produto mais proximamente presente* seja vendido posteriormente. Elaboramos as leis da ERU em detalhes: os preços de fatores serão iguais ao PVMD, cada fator será alocado para seus usos produtivos de maior valor, os valores de capital serão iguais às somas dos PVMDs, a taxa de juros será uniforme e regida exclusivamente pelas preferências temporais etc.

A diferença no mundo real e dinâmico é esta. Nenhum desses valores ou eventos futuros é conhecido; tudo precisa ser *estimado*, adivinhado, pelos capitalistas. Eles precisam adiantar dinheiro presente em uma especulação sobre o futuro desconhecido na expectativa de que o produto futuro será vendido a um preço remunerador. No mundo real, então, a qualidade do julgamento e a precisão das previsões desempenham um papel enorme nas rendas adquiridas pelos capitalistas. Como resultado da arbitragem dos empreendedores, a *tendência* é sempre em direção à ERU; em consequência da realidade em constante mudança, mudanças nas escalas de valor e recursos, a ERU nunca chega.

O empreendedor-capitalista compra fatores ou serviços de fator no presente; seu produto precisa ser vendido no futuro. Ele está sempre alerta, então, para discrepâncias, para áreas onde pode ganhar mais do que a taxa de juros vigente. Suponha que a taxa de juros seja de 5%; Jones pode comprar uma certa combinação de fatores por 100 onças; ele acredita que pode usar essa aglomeração para vender um produto depois de dois anos por 120 onças. Seu retorno futuro *esperado* é de 10% ao ano. Se suas expectativas forem atendidas, então, ele obterá um retorno anual de 10% em vez de 5%. A diferença entre a taxa de juros geral e seu retorno real é seu *lucro em dinheiro* (a partir de agora denominado simplesmente "lucro", a menos que haja uma distinção específica entre lucro em dinheiro e lucro psíquico). Nesse caso, seu lucro em dinheiro é de 10 onças por dois anos, ou 5% a mais ao ano.

O que deu origem a esse lucro realizado, esse lucro *ex post* atendendo às expectativas ex ante do produtor? O fato de que os *fatores de produção nesse processo estavam subprecificados e subcapitalizados* — subprecificado na medida em que seus serviços unitários eram comprados, subcapitalizados na medida em que os fatores eram comprados como um *todo*. Em ambos os casos, as expectativas gerais do mercado erraram ao subestimar os aluguéis futuros (PVMs) dos fatores. Esse empreendedor particular viu melhor do que seus colegas, no entanto, e agiu de acordo com esse *insight*. Ele colheu a recompensa de sua previsão superior na forma de lucro. Sua ação, seu reconhecimento da subvalorização geral dos fatores produtivos, resulta na eventual eliminação dos lucros, ou melhor, na tendência à eliminação deles. Ao estender a produção nesse processo específico, ele aumenta a demanda por esses fatores e eleva os preços deles. Esse resultado será acentuado pela entrada de concorrentes na mesma área, atraídos pela taxa de retorno de 10%. Não só o aumento da demanda *aumentará* os preços dos fatores, mas o aumento no output *reduzirá* o preço do produto. O resultado será uma tendência de queda da taxa de retorno de volta à taxa pura de juros.

Que função o empreendedor desempenhou? Em sua busca por lucros, ele viu que certos fatores estavam subprecificados em relação a seus produtos de valor potencial. Ao reconhecer a discrepância e fazer algo a respeito, ele mudou os fatores de produção (obviamente fatores

não específicos) de outros processos produtivos para este. Ele detectou que os preços dos fatores não refletiam adequadamente seus PVMDs potenciais; ao licitar e contratar esses fatores, ele foi capaz de alocá-los da produção de PVMD inferior à produção de PVMD superior. Ele serviu melhor os consumidores ao antecipar onde os fatores são mais valiosos. Pois o maior valor dos fatores se deve unicamente ao fato de serem mais altamente demandados pelos consumidores, i.e., serem mais capazes de satisfazer os desejos dos consumidores. Esse é o significado de um produto de valor marginal descontado maior.

É claro que não faz sentido falar de uma *taxa de lucro* em funcionamento. Não existe tal taxa além do efêmero e momentâneo. Pois qualquer lucro realizado tende a desaparecer por causa das ações empreendedorias que gera. A *taxa* básica, então, é a *taxa de juros*, que não desaparece. Se começarmos com uma economia dinâmica e se postularmos dadas escalas de valor e dados fatores originais e conhecimento técnico, o resultado será uma eliminação dos lucros para chegar a uma ERU com uma taxa pura de juros. Mudanças contínuas em gostos e recursos, no entanto, mudam constantemente a meta de equilíbrio final e estabelecem uma nova meta para a qual a ação empreendedora é direcionada — e novamente a tendência final na ERU será o desaparecimento dos lucros. Pois a ERU significa o desaparecimento da incerteza, e o lucro é a consequência da incerteza.

Um grave erro é cometido por uma série de escritores e economistas ao considerar apenas os lucros na economia. Quase não se leva em conta as *perdas*. A economia não deve ser caracterizada como uma "economia de lucro", mas como uma "economia de lucros e perdas".[1]

1 "Uma coisa que eu sinto falta […] em discussão geralmente no campo, é qualquer uso de palavras reconhecendo que lucro significa lucro *ou perda* e é de fato tão provável que seja uma perda quanto um ganho." Frank H. Knight, "An Appraisal of Economic Change: Discussion," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, maio de 1954, p. 63. As grandes contribuições do Professor Knight para a teoria de lucro estão em nítido contraste com seus erros na teoria de capital e de juros. Veja seu famoso trabalho, *Risk, Uncertainty, and Profit* (3ª ed. Londres: London School of Economics, 1940). Talvez a melhor apresentação da teoria de lucro esteja em Ludwig von Mises, "Profit and Loss" em *Planning for Freedom* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1952), pp. 108-51.

Uma *perda* ocorre quando um empreendedor faz uma estimativa precária de seus preços de venda e receitas futuras. Ele comprou fatores, digamos, por 1.000 onças, desenvolveu-os em um produto e depois os vendeu por 900 onças. Ele errou ao não perceber que os fatores estavam *superfaturados* e *sobrecapitalizados* no mercado em relação aos seus produtos de valor marginal descontados, i.e, aos preços de seu output.

Todo empreendedor, portanto, investe em um processo porque espera ter lucro, i.e., *porque acredita que o mercado subprecificou e subcapitalizou os fatores* em relação aos seus aluguéis futuros. Se sua crença for justificada, ele terá lucro. Se sua crença não se justifica, e o mercado, por exemplo, realmente sobreprecificou os fatores, ele sofrerá prejuízos.

A natureza da perda tem de ser cuidadosamente definida. Suponha que um empreendedor, com a taxa de juros de mercado de 5%, compre fatores por 1.000 e venda o produto deles por 1.020 um ano depois. Ele sofreu uma "perda" ou teve um "lucro"? À primeira vista, pode parecer que ele não sofreu perdas. Afinal, ele ganhou de volta o principal mais 20 onças extras, para um ganho ou retorno líquido de 2%. No entanto, uma inspeção mais detalhada revela que ele poderia ter obtido um retorno líquido de 5% em qualquer lugar com seu capital, uma vez que esse é o retorno de juros vigente. Ele poderia ter conseguido, digamos, investindo em alguma outra empresa ou emprestando dinheiro a consumidores-mutuários. Nesse empreendimento, ele nem mesmo ganhou o ganho dos juros. O "custo" de seu investimento, portanto, não era simplesmente sua despesa com os fatores — 1.000 — mas também sua oportunidade renunciada de ganhar juros de 5 por cento, i.e., um adicional de 50. Ele, portanto, sofreu uma perda de 30 onças.

O absurdo do conceito de "taxa de lucro" fica ainda mais evidente se tentarmos postular uma *taxa de perda*. Obviamente, nenhum uso significativo pode ser feito de "taxa de perda"; os empreendedores serão muito rápidos em deixar o investimento perdedor e levar seu capital para outro lugar. Com os empreendedores saindo da linha de produção, os preços dos fatores de lá cairão e o preço do produto aumentará (com oferta reduzida), até que o retorno líquido naquele ramo de

produção seja igual ao de todos os ramos, e esse retorno será a taxa de juros uniforme da ERU. É claro, portanto, que o processo de equalização da taxa de retorno em toda a economia, um que resulte em uma taxa de juros uniforme, *é o mesmo processo que acarreta a abolição de lucros e perdas na ERU.* Uma economia real, em outras palavras, onde a linha *A* rende um retorno líquido de 10 por cento para algum empreendedor, e a linha *B* rende 2 por cento, enquanto outras linhas rendem 5 por cento, é uma economia em que a taxa de juros é de 5 por cento, *A* faz um lucro puro de 5% e *B* sofre uma perda pura de 3%. *A* estimou corretamente que o mercado havia subprecificado seus fatores em relação aos seus verdadeiros PVMDs; *B* havia estimado incorretamente que o mercado havia subprecificado (ou, pelo menos, corretamente precificado) *seus* fatores, mas descobriu, para sua tristeza, que eles haviam sido superprecificados em relação aos usos que ele fez dos fatores. Na ERU, onde todos os valores futuros são conhecidos e, portanto, não há subprecificação ou superprecificação, não há lucros ou perdas empreendedoriais; existe apenas uma taxa pura de juros.

No mundo real, lucros e perdas quase sempre estão interligados com retornos de juros. Nossa separação deles é conceitualmente válida e muito importante, mas não pode ser feita de maneira fácil e quantitativa na prática.

Vamos resumir a essência de uma economia em rotação uniforme. É esta: todos os fatores de produção são alocados às áreas onde seus produtos de valor marginal descontado são maiores. Esses são determinados pelas tabelas de demanda do consumidor. No mundo moderno de especialização e divisão do trabalho, quase sempre são apenas os consumidores que decidem, e isso em efeito exclui os capitalistas, que raramente consomem mais do que uma quantidade insignificante de seus próprios produtos. São os consumidores, então, dados os fatos "naturais" dos estoques de recursos (particularmente fatores de trabalho e de terra), que tomam as decisões para o sistema econômico. Os consumidores, através da compra e abstenção de comprar, decidem quanto do que será produzido, ao mesmo tempo determinando as rendas de todos os fatores participantes. E todo homem é um consumidor.

Uma exceção óbvia a essa "regra" ocorre quando os capitalistas ou os trabalhadores têm fortes preferências ou desgostos por uma li-

nha de produção específica. A taxa de retorno de equilíbrio na ERU para uma linha fortemente desgostada será consideravelmente maior do que a taxa uniforme, e a taxa de retorno de equilíbrio para uma linha fortemente querida será menor. Essas preferências, entretanto, precisam ser fortes o suficiente para afetar o investimento ou as ações produtivas de um número considerável de investidores ou trabalhadores em potencial, a fim de serem registradas como uma mudança na taxa de retorno.

Os lucros têm uma função social? Muitos críticos apontam para a ERU, onde não há lucros (ou perdas) e, em seguida, atacam os empreendedores que obtêm lucros no mundo real como se estivessem fazendo algo malicioso ou, na melhor das hipóteses, desnecessário. Não são os lucros um índice de algo errado, de algum desajustamento na economia? A resposta é: sim, os lucros são um índice de desajustamento, mas em um sentido precisamente oposto ao que normalmente significa. Como vimos acima, *os lucros são um índice de que desajustamentos estão sendo atendidos e combatidos pelos empreendedores obtentores de lucro*. Esses desajustamentos são os concomitantes inevitáveis do mundo real de mudança. Um homem só ganha lucros se, por previsão e julgamento superiores, descobriu um desajustamento — especificamente uma subvaloração de certos fatores pelo mercado. Ao entrar nessa situação e obter o lucro, ele chama a atenção de todos para esse desajustamento e coloca em movimento as forças que acabam por eliminá-lo. Se precisamos condenar alguém, não deveria ser o empreendedor *obtentor de lucros*, mas aquele que sofreu perdas. Pois as perdas são um sinal de que ele contribuiu ainda mais para um desajustamento, ao alocar fatores onde foram supervalorizados em comparação com o desejo dos consumidores pelo produto deles. Por outro lado, o obtentor de lucro está alocando fatores onde eles foram subvalorizados em comparação com os desejos dos consumidores. Quanto maior foi o lucro de um homem, mais louvável é o seu papel, pois então maior é o desajustamento que só ele descobriu e está combatendo. Quanto maiores são as perdas de um homem, mais condenável ele é, pois maior foi sua contribuição para o desajustamento.[2]

[2] Podemos fazer tais julgamentos de valor, é claro, apenas na medida em que acreditamos que é “bom” corrigir desajustamentos e atender aos consumi-

Claro, não devemos ser muito duros com o perdedor trapalhão. Ele recebe sua penalidade na forma de perdas. Essas perdas o afastam de seu péssimo papel na produção. Se ele for um perdedor consistente onde quer que entre no processo de produção, ele é totalmente afastado do papel empreendedorial. Ele retorna ao trabalho de assalariado. Na verdade, o mercado tende a recompensar seus empreendedores eficientes e penalizar proporcionalmente os ineficientes. Dessa forma, empreendedores consistentemente prudentes veem seu capital e recursos crescendo, enquanto os consistentemente imprudentes veem seus recursos diminuindo. Os primeiros desempenham um papel cada vez mais amplo no processo de produção; os últimos são forçados a abandonar totalmente o empreendedorismo. No entanto, não há tendência inevitavelmente autorreforçadora nesse processo. Se um ex-bom empreendedor de repente cometer um erro grave, ele sofrerá perdas proporcionalmente; se um ex-mau empreendedor fizer uma boa previsão, terá ganhos proporcionais. O mercado não respeita os louros do passado, por maiores que sejam. Além disso, o tamanho do investimento de um homem não é garantia de um grande lucro ou contra perdas graves. O capital não "gera" lucro. Somente decisões empreendedoriais sábias fazem isso. Um homem que investe em um empreendimento não seguro pode perder 10.000 onças de ouro com a mesma certeza que um homem envolvido em um empreendimento seguro pode lucrar com um investimento de 50 onças.[3]

Além do processo de penalização do mercado, não podemos condenar o infeliz capitalista que sofre perdas. Ele foi um homem que assumiu voluntariamente os riscos do empreendedorismo e sofreu com o seu julgamento ruim ao incorrer em perdas proporcionais ao seu erro. Os críticos externos não têm o direito de condená-lo ainda mais. Como diz Mises:

---

dores, e "ruim" criar tais desajustamentos. Esses julgamentos de valor, portanto, não são verdades praxeológicas, embora a maioria das pessoas provavelmente os subscreva. Aqueles que *preferem* desajustamentos no atendimento aos consumidores adotarão julgamentos de valor opostos.

3 Sobre tudo isso, consulte Mises, "Profit and Loss". Sobre o papel da falácia da produção automática de lucro do capital na regulamentação da utilidade pública, ver Arthur S. Dewing, *The Financial Policy of Corporations* (5ª ed. Nova York: Ronald Press, 1953), I, 308-53.

> *Ninguém tem o direito de se ofender com os erros cometidos pelos empreendedores na condução dos negócios e de enfatizar que as pessoas estariam mais bem abastecidas se os empreendedores fossem mais hábeis e prescientes. Se o resmungão sabia melhor, por que ele mesmo não preencheu a lacuna e agarrou a oportunidade de obter lucros? Na verdade, é fácil mostrar previsão após o evento.*[4]

2. O Efeito do Investimento Líquido

Tendo considerado a ERU e sua relação com lucros e perdas empreendedoriais específicos, voltemos agora ao problema: quando haverá lucros ou perdas *agregadas* na economia? Isso está relacionado com a pergunta: qual é o efeito de uma mudança no nível de poupança ou investimento agregado na economia?

Comecemos com uma economia em equilíbrio descrita nos capítulos 5 e 6. A produção ocorre em processos de até seis anos de duração total; a renda bruta total é de 418 onças de ouro, a poupança-investimento bruta é de 318 onças, o consumo total é de 100 onças, a poupança-investimento líquida é zero. Das 100 onças de renda, 83 onças de renda líquida são obtidas pelos proprietários de terra e de trabalho, e 17 onças pelos proprietários de capital. A estrutura de produção permanece constante porque as taxas de juros naturais coincidem e os *spreads* de preços resultantes se conformam ao agregado das tabelas de preferência temporal individuais na economia. Como Hayek afirma:

> *Se a estrutura de produção permanece a mesma depende inteiramente de os empresários acharem lucrativo reinvestir a proporção usual do retorno da venda do produto na produção de bens intermediários do mesmo tipo. Se isso é lucrativo, mais uma vez, depende dos preços obtidos para o produto desse estágio específico de produção, por um lado, e dos preços pagos pelos meios de produção originais e pelos produtos intermediários retirados do es-*

4 Mises, *Planning for Freedom*, p. 114.

> *tágio anterior de produção por outro. A continuidade do grau de organização capitalista existente depende, portanto, dos preços pagos e obtidos pelo produto de cada estágio de produção, e esses preços são, portanto, um fator muito real e importante na determinação da direção da produção.*[5]

O que acontece se, em um determinado período, houver uma poupança líquida como resultado de uma redução das tabelas de preferência temporal? Suponha, por exemplo, que o consumo diminua de 100 para 80 e que as 20 onças poupadas entrem no mercado de tempo. A poupança bruta aumentou em 20 onças. Durante o período de transição, a poupança líquida mudou de zero para 20; após o novo nível de poupança ter sido alcançado, entretanto, haverá um novo equilíbrio com a poupança bruta igualando 338 e a poupança líquida igual a zero. Para o superficial, pode parecer que tudo está perdido. O consumo não diminuiu de 100 para 80 onças? O que, então, acontecerá com todo o complexo de atividades produtivas que se apoiam nas vendas ao consumo final? Isso não levará a uma depressão desastrosa para todas as empresas? E como um consumo *reduzido* pode sustentar de forma lucrativa um volume *maior* de despesas com bens de produção? Este último foi aptamente denominado por Hayek o "paradoxo da poupança", i.e., que a poupança é a condição necessária e suficiente para o aumento da produção e, ainda assim, esse investimento parece conter em si as sementes do desastre financeiro para os investidores.[6]

Se observarmos o diagrama da Figura 40 acima, fica claro que o volume de rendas em dinheiro para os Capitalistas$_1$ será drasticamente reduzido. Os Capitalistas$_1$ receberão um total de 80 em vez de 100 onças. A quantia que eles têm de distribuir aos fatores originais e aos Capitalistas$_2$ é, portanto, também consideravelmente diminuída. Assim, do lado dos gastos dos consumidores finais, um ímpeto em direção ao declínio das rendas monetárias e dos preços é enviado ao longo da estrutura de produção. Nesse ínterim, entretanto, *outra força* entrou simultaneamente em ação. As 20 onças não foram perdidas para o siste-

---

5 Hayek, Prices and Production, pp. 48-49.

6 Veja Hayek, "The 'Paradox' of Saving" em *Profits, Interest, and Investment*, pp. 199-263.

ma. Elas estão no processo de serem investidas na economia, e seus proprietários estão por toda a economia procurando o máximo retorno de juros sobre o investimento deles. As novas poupanças mudaram a proporção do investimento bruto para o consumo de 318:100 para 338:80. Uma base de consumo "mais estreita" precisa suportar uma quantidade maior de gastos dos produtores. Como isso pode acontecer, especialmente uma vez que os capitalistas de classificação inferior também precisam receber uma renda agregada mais baixa? A resposta é: de apenas uma maneira — transferindo o investimento ainda mais na escada para os estágios de produção de ordem superior. Uma investigação simples revelará que a única maneira de tanto investimento poder ser deslocado dos estágios mais baixos para os mais altos, preservando diferenciais (*spreads* de preços cumulativos) de juros uniformes (reduzidos) em cada estágio, *é aumentar o número de estágios produtivos na economia*, i.e., para alongar a estrutura de produção. O impacto da poupança líquida na economia, i.e., do aumento da poupança total, é alongar e estreitar a estrutura de produção, e esse procedimento é viável e autossustentável, pois preserva *spreads* de preços essenciais de estágio a estágio. O diagrama da Figura 60 ilustra o impacto da poupança líquida.

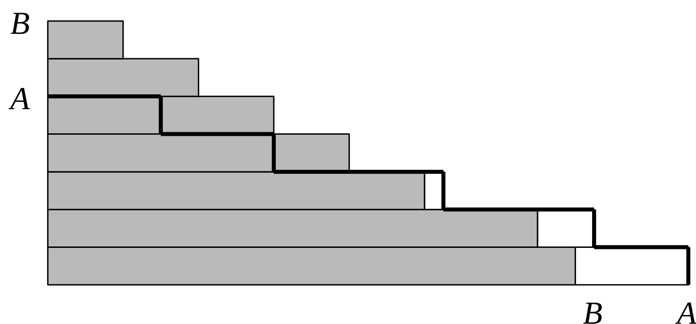


Figura 60. Os Impactos da Poupança Líquida

Nesse diagrama, vemos o estreitamento e o alongamento da estrutura de produção. A linha pesada *AA* delineia a estrutura original. O retângulo inferior — consumo — é estreitado com a adição de novas poupanças. Conforme subimos de forma gradativa — os passos nesses

diagramas representando os *spreads* de juros[7] — a nova estrutura de produção *BB* (a área sombreada) torna-se relativamente menos e menos estreita em comparação com a estrutura original, até que se torna mais larga nos registros superiores, e, finalmente, adiciona estágios novos e superiores.

O leitor irá notar que os passos (diferenciais entre estágios) na nova estrutura de produção *BB* são consideravelmente mais estreitos do que os em *AA*. Isso não é um acidente. Se os passos em *BB* fossem da mesma largura como em *AA*, não haveria prolongamento da estrutura, e o investimento total iria diminuir em vez de aumentar. Mas qual é a significância dos passos de estreitamento na estrutura? Nas suposições sobre as quais desenhamos o diagrama, é equivalente a uma redução dos *spreads* de juros, i.e., uma redução da taxa de juros natural. Mas vimos acima que a consequência de taxas de preferência temporal mais baixas na sociedade é precisamente a redução da taxa de juros. Assim, preferências temporais reduzidas significam uma aumentada proporção de poupança-investimento em relação ao consumo e levam a menores *spreads* de preços e uma equivalente redução das taxas de juros.

A redução dos *spreads* de juros pode ser retratada por outro diagrama, como na Figura 61.

Neste diagrama, os preços cumulativos são desenhados em relação aos estágios de produção e, quanto mais à direita vamos, mais baixo é o estágio de produção, até que o consumo seja alcançado. *AA* é a curva original com o ponto mais alto representando o preço cumulativo mais alto — aquele para o produto final consumido. Os pontos próximos à esquerda são os preços cumulativos mais baixos dos estágios mais altos e as diferenças entre os pontos representam o *spread* de juros e, portanto, a taxa de rendimento de juros de estágio para estágio. *BB* é a curva aplicável à nova situação, após o aumento da poupança. O consumo diminuiu; portanto, o ponto mais à direita em *B* é inferior ao de *A* e a seta representa a mudança. O ponto próximo à es-

[7] Este diagrama de estrutura de produção difere de nossos usuais; apresenta tanto a estrutura de capital quanto o pagamento aos proprietários dos fatores originais amalgamados na mesma barra, para representar o investimento total em cada estágio. As etapas no diagrama, então, representam os *spreads* de juros para os capitalistas (de forma aproximada, não exata).

querda na curva *BB* é, é claro, mais baixo do que o ponto mais à direita, mas mais baixo por uma quantia menor do que o ponto correspondente em *AA*, porque a taxa de juros mais baixa significa um *spread* menor entre os preços cumulativos dos dois estágios. O próximo ponto à esquerda, tendo a mesma taxa de retorno de juros, estará aproximadamente na mesma inclinação. Portanto, uma vez que a curva *BB* é mais plana do que a curva *AA* — por causa do *spread* de juros mais baixos — ela cruza a curva *AA* e desse ponto para a esquerda, i.e., nos estágios produtivos mais elevados, seus preços são superiores a *A*'s. As setas também mostram essa mudança.

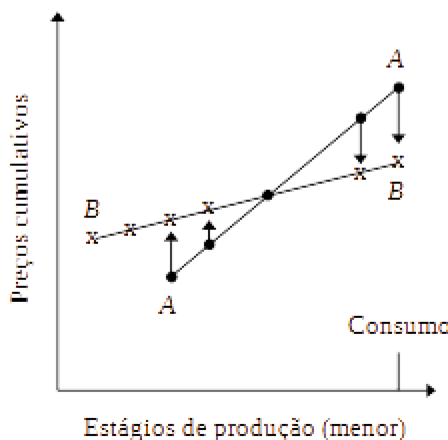


Figura 61. Diminuição dos *Spreads* de Juros

Na Figura 60, vimos o efeito da poupança adicional, ou seja, poupança líquida positiva, sobre a estrutura da produção e sobre a taxa de juros. Aqui vemos que a mudança na taxa de juros diminui os *spreads* de preços cumulativos, de modo que o consumo agregado é menor, os próximos estágios mais altos imediatos são cada vez menos inferiores, até que as linhas se cruzem e os preços nos estágios mais altos sejam mais elevados do que antes. Consideremos as variações de preços nas várias etapas e os processos pelos quais ocorrem. Nos estágios mais baixos, os preços caem devido à menor demanda do consumidor e ao deslocamento resultante do capital de investimento dos estágios mais

próximos do consumo. Nos estágios mais altos, por outro lado, a demanda por fatores aumenta sob o impacto das novas poupanças e da mudança no investimento dos níveis inferiores. O aumento das despesas de investimento nos níveis mais elevados eleva os preços dos fatores nesses estágios. É como se o impacto da redução da demanda do consumidor tendesse a morrer nos estágios mais altos e fosse cada vez mais neutralizado pelo aumento e pela mudança nos fundos de investimento.

O processo de reajuste para reduzir os *spreads* de preços causado pelo aumento da poupança bruta foi descrito com lucidez por Hayek. Como ele afirma:

> *O efeito final será que, por meio da queda dos preços nos estágios posteriores da produção e do aumento dos preços nos estágios iniciais da produção, as margens de preço entre os diferentes estágios da produção terão diminuído por toda parte.*[8]

As mudanças nos preços cumulativos nos vários setores levarão a mudanças nos preços dos bens específicos que entram na acumulação de fatores. Esses fatores são, naturalmente, os bens de capital, a terra e os fatores de trabalho, e são, em última instância, redutíveis aos dois últimos, uma vez que os bens de capital são fatores produzidos (e reproduzidos). É claro que a demanda agregada mais baixa nos estágios mais baixos fará com que os preços dos vários fatores ali diminuam. Os fatores *específicos* terão de suportar o impacto do declínio, uma vez que não têm para onde ir. Os fatores inespecíficos, por outro lado, *podem* ir e vão para outro lugar — para os estágios iniciais, onde a demanda monetária por fatores aumentou.

A precificação dos bens de capital é, em última análise, sem importância nesse contexto, porque é redutível aos preços da terra, do trabalho e do tempo, e porque as inclinações das curvas, o *spread* de juros, indicam o modo de precificação dos bens de capital. Os fatores mais importantes, então, são terra, trabalho e tempo. O elemento tempo tem sido extensivamente considerado e representa o *spread* de juros. São os elementos da terra e do trabalho que constituem os recur-

8 Hayek, *Prices and Production*, pp. 75-76.

sos fundamentais sendo transferidos ou remanescentes na produção. Algumas terras são específicas e outras não específicas; algumas podem ser usadas em vários tipos alternativos de processos produtivos; algumas podem ser usadas em apenas um tipo. O trabalho, por outro lado, quase sempre é não específico; na verdade, muito raro é, com efeito, a pessoa que poderia performar concebivelmente apenas um tipo de tarefa.[9] Claro, existem diferentes *graus* de não especificidade para qualquer fator, e os menos específicos serão mais facilmente transferidos de um estágio ou produto para outro.

Os fatores que são específicos a apenas um processo e estágio específico, portanto, cairão de preço nos estágios posteriores e aumentarão nos estágios iniciais. E quanto aos fatores não específicos, que incluem todos os fatores de trabalho? Esses tenderão a mudar dos estágios posteriores para os iniciais. A princípio, haverá uma diferença no preço de cada fator não específico; será menor nos estágios mais baixos e maior nos estágios mais altos. No equilíbrio, entretanto, como vimos várias vezes, precisa haver um preço uniforme para qualquer fator em toda a economia. A menor demanda nos estágios mais baixos, e o consequente preço menor, juntamente com a maior demanda e o preço maior nos estágios mais altos, causam a mudança do fator dos estágios posteriores para os estágios iniciais. A mudança cessa quando o preço do fator é novamente uniforme.

Vimos o impacto de novas poupanças, i.e., uma mudança do consumo para o investimento, nos preços dos bens em vários níveis. Qual é, entretanto, o impacto *agregado* de uma mudança para um nível mais alto de poupança bruta sobre os preços dos fatores? Aqui chegamos a uma situação paradoxal. A *receita líquida* é a quantia total de dinheiro que vai para fatores: terra, trabalho e tempo. Em qualquer situação de equilíbrio, a poupança líquida é zero por definição (uma vez que a poupança líquida significa uma mudança no nível de poupança bruta em relação ao período anterior), e a renda líquida é igual ao consumo e apenas ao consumo. Se olharmos novamente para a Figura 41

9 Claro, a produtividade de um fator de trabalho vai ser diferente de uma tarefa para outra. Ninguém discute acerca disso, de fato, se não fosse assim, o fator poderia ser *puramente não-específico*, e nós vimos que isso é uma impossibilidade. “Específico” é usado aqui para significar especificidade pura para um processo de produção.

acima, vemos que a renda total para os fatores originais e os juros pode vir apenas da renda líquida, e não bruta. Vamos considerar a nova ERU *após* a mudança ter ocorrido para um nível mais alto de poupança (ignorando por um momento as condições relevantes *durante* o período de mudança). Poupança bruta = investimento bruto aumentou de 318 para 338. Mas o consumo caiu de 100 para 80, e é o consumo que fornece a renda líquida na situação de equilíbrio. A renda líquida é, por assim dizer, o "fundo" do qual os preços e as rendas monetárias são pagos aos fatores originais. E este fundo *declinou*.

Os destinatários do fundo de renda líquida são os fatores originais (trabalho e terra) e os juros sobre o tempo. Sabemos que a taxa de juros diminui; esse é o corolário do aumento da poupança e do investimento no sistema produtivo, causado pela menor preferência temporal. No entanto, o valor absoluto da *renda* de juros é o investimento bruto multiplicado pela taxa de juros. O investimento bruto aumentou, de modo que é impossível para a análise econômica determinar se a *renda* de juros caiu, aumentou ou permaneceu a mesma. Qualquer uma dessas alternativas é uma possibilidade.

O que acontece com a renda total dos fatores originais também é indeterminado. Duas forças estão arrancando em diferentes vias em uma *economia em progresso* (uma economia com investimento bruto *crescente*). Por um lado, o fundo monetário de renda líquida total está caindo; por outro lado, se a queda na renda de juros for grande o suficiente, é possível que a queda na renda de juros supere a queda na renda líquida total, de modo que a renda total dos fatores, com efeito, aumente. É possível que isso ocorra, mas, empiricamente é altamente improvável.

A única perspectiva certa é que a renda líquida total para fatores *e* juros cairão. Se a renda total dos fatores originais cair, então, uma vez que temos implicitamente suposto uma dada oferta de fatores originais, os preços desses fatores, assim como a taxa de juros, também irão "em geral" decrescer.

É uma conclusão surpreendente que a tendência geral das rendas e preços dos fatores originais possa ser decrescente, pois é difícil conceber uma economia em *progresso* como uma em que os preços dos

fatores, como os salários e os aluguéis de área,[10] *diminuem* continuamente. O que nos interessa, entretanto, não é o curso das rendas *monetárias* e dos preços dos fatores, mas das rendas e preços *reais*, i.e., a "renda de bens" que acumula aos fatores. Se as médias salariais monetárias ou as rendas salariais caem e a oferta de bens de consumo aumenta de tal forma que os preços desses bens caem ainda mais, o resultado é um aumento nas médias salariais "reais" e "rendas reais" para os fatores. Que isso é precisamente o que acontece resolve o paradoxo de que uma economia em progresso experiencia salários e aluguéis em queda. Pode haver uma queda em termos de dinheiro (embora não em todos os casos concebíveis); mas sempre haverá um *aumento em termos reais*.

O aumento das taxas e das rendas reais se deve ao aumento na produtividade física marginal de fatores que sempre resultam de um aumento na poupança e no investimento.[11] O aumento da produtividade dos processos de produção mais longos leva a uma maior oferta física de bens de capital e, mais importante, dos bens de consumo, com a consequente queda nos preços dos bens de consumo. Como resultado, mesmo se os preços monetários do trabalho e da terra caírem, os dos bens de consumo *sempre* cairão mais, de modo que a renda real dos fatores aumentará. Que isso sempre é verdade em uma economia em progresso pode ser visto a partir das seguintes considerações.

A qualquer momento, o salário ou aluguel do serviço de um fator de original produção será igual ao seu PVMD, o produto de valor marginal descontado. Esse PVMD é igual ao PVM (produto de valor marginal) dividido por um fator de desconto, digamos *d*, que depende diretamente da taxa de juros. O PVM, por sua vez, é aproximadamente igual ao PFMa (produto físico marginal) do fator vezes o preço de venda, i.e., o preço final do produto do bem de consumo. Consequentemente,

[10] N.T.: Em inglês, "ground rente", que seria o aluguel da área da terra (*solarium*, em latim, que fala sobre a área ou lugar exposto ao sol). Aluguel relacionado à terra básica, "ground land".

[11] Veja abaixo a discussão deste ponto.

$$\text{Preço do serviço de fator} = \frac{PFMa \times P}{d}$$

Nesta discussão, estamos considerando os preços dos bens de consumo "em geral" ou no agregado. Os preços "reais" dos fatores originais são iguais aos preços em dinheiro divididos pelos preços dos bens de consumo. A rigor, não existe uma forma praxeológica precisa de medir esses agregados, ou renda "real", com base nas mudanças no poder de compra do dinheiro, mas podemos fazer afirmações qualitativas sobre esses elementos, embora não possamos fazer medições quantitativas precisas.

O preço *real* do serviço de fator, então, = $\frac{PFMa * P}{d * P}$

Os *P*'s se cancelam, e o resultado é:
Preço real do serviço de fator = $\frac{PFMa * P}{d}$ (grosseiramente)

Agora, a economia em progresso consiste em duas características principais: um aumento no PFMa dos fatores originais resultantes de processos de produção mais produtivos e mais longos, e uma queda no desconto ou taxa de juros concomitante com a preferência temporal em queda e investimento bruto crescente. Ambos os elementos — o aumento no PFMa e a queda em *d* — impelem um aumento nos preços reais dos serviços de fatores em uma economia em progresso.

A conclusão é que, em uma economia em progresso, ou seja, em uma economia com aumentos em poupanças brutas e investimento, os salários em dinheiro e os aluguéis de áreas podem muito bem cair, mas os salários e aluguéis *reais* vão subir.[12]

[12] Historicamente, a economia capitalista em avanço coincidiu com uma oferta de dinheiro em expansão, de modo que raramente tivemos uma ilustração empírica do processo "puro" acima descrito no texto. Precisamos nos lembrar que temos feito até então a suposição implícita de que a "relação de dinheiro" — a demanda por, e particularmente a oferta de, dinheiro — permanece inalterada. Os efeitos das mudanças nessa relação serão considerados no capítulo 11. O único relaxamento dessa suposição aqui é que o número de estágios aumenta, e isso tende a aumentar a demanda por dinheiro naquela extensão.

Uma questão que se apresenta imediatamente é: como podem os preços dos fatores cair enquanto a renda bruta permanece a mesma e o investimento bruto até mesmo aumenta? A resposta é que o aumento do investimento vai para o aumento do número de estágios, atrasando as etapas de produção e empregando processos de produção mais longos. É essa "*produção indireta*" crescente que causa todo aumento de capital — mesmo que não acompanhado de um avanço no *conhecimento* tecnológico — para levar a uma produtividade física mais alta por fator original. O aumento do investimento bruto, em particular, eleva os preços dos bens de capital nos mais altos estágios, incentivando novos estágios e induzindo os empreendedores a deslocarem fatores para esse novo campo florescente. O maior fundo de investimento bruto é absorvido, por assim dizer, pelos mais altos preços dos bens de capital de ordem superior e pelos consequentes novos estágios de giro desses bens.[13]

3. Valores de Capital e Lucros Agregados em uma Economia em Mudança

A poupança líquida, como vimos, aumenta o investimento bruto na economia. Esse aumento no investimento bruto, a princípio, acumula lucros para as empresas que fazem o aumento dos negócios. Esses lucros serão acumulados principalmente nos estágios mais altos, em direção aos quais o antigo capital está se deslocando e nos quais o novo capital é investido. Uma acumulação de lucros para uma empresa aumenta, por esse montante, o valor do capital de seus ativos, da mesma forma que as perdas diminuem o valor do capital. O primeiro impacto do novo investimento, então, é fazer com que surjam lucros agregados na economia, concentrados nos novos processos produtivos nas fases superiores. Conforme a transição para a nova ERU começa a ocorrer, no entanto, esses lucros passam a ser cada vez mais *imputados* aos fatores pelos quais esses empreendedores precisam pagar na produção. Eventualmente, se nenhuma outra mudança interferente

[13] A demanda por dinheiro aumenta na medida em que cada unidade de ouro precisa "girar" mais vezes no aumentado número de estágios, tendendo assim a baixar o "nível geral" de preços.

ocorrer, o resultado será o desaparecimento dos lucros na economia, uma acomodação na nova ERU, um aumento nos salários reais e outras rendas reais, e um aumento no valor real do capital da terra básica. Este último resultado, é claro, está em perfeita conformidade com a conclusão anterior de que uma economia em progresso levará a um aumento nos aluguéis reais da terra básica e a uma queda na taxa de juros. Esses dois fatores, em conjunto, impulsionam um aumento no valor real do capital da terra básica.

Os aumentos futuros dos valores reais dos aluguéis podem ser antecipados ou não. Na medida em que são *antecipados*, o aumento dos aluguéis futuros já é contabilizado e descontado no valor de capital de *toda* a terra. Um aumento no futuro distante pode ser antecipado, mas não terá efeito apreciável no preço presente da terra, simplesmente porque a preferência temporal coloca uma data muito distante além do "horizonte de tempo" efetivo do presente. Na medida em que aumentos na taxa real não são previstos, então, é claro, erros empreendedoriais foram cometidos, e o mercado subcapitalizou no preço atual.[14] Ao longo de toda a história da posse de terra, portanto, a renda da *terra básica* pode ser ganha apenas de três maneiras (estamos omitindo o *melhoramento* da terra): (1) por meio do lucro empreendedorial na correção dos erros de previsão de terceiros; (2) como retorno de juros; ou (3) por um aumento no valor do capital para o *primeiro* descobridor e usuário da terra.

O primeiro tipo de renda é óbvio e não único. É difundido em qualquer área empresarial. O segundo tipo de renda é a renda geral auferida pela terra básica. Por causa do fenômeno de capitalização do mercado, a receita proveniente da terra básica é em grande parte retorno de juros sobre o investimento, assim como em qualquer outro negócio. O único componente de renda que a terra básica confere, portanto, é (3), acumular ao primeiro usuário, cujo valor da terra começou em zero e passou a ser positivo. Depois disso, o comprador da terra precisa pagar seu valor capitalizado. Em outras palavras, para ganhar o aluguel da terra básica, o homem precisa comprá-la ou encontrá-la e, no primeiro caso, ganha apenas juros, e não o aluguel puro. O valor

[14] Para uma visão dos ganhos capitalizados semelhantes ao apresentado aqui, consulte Roy F. Harrod, *Economic Essays* (Nova York: Harcourt, Brace & Co., 1952), pp. 198-205.

capitalizado pode aumentar de tempos em tempos e não ser descontado antecipadamente se ocorrer algum desenvolvimento novo e inesperado (ou se um melhor conhecimento do futuro vier à tona), caso em que o proprietário anterior sofreu uma perda empreendedorial no lucro renunciado por não ter previsto a nova situação, e o atual proprietário ganha um lucro empreendedorial.

O único aspecto da terra básica, então, é que ela é encontrada e colocada no mercado pela primeira vez em um determinado momento, de modo que o *primeiro usuário* ganha o aluguel puro como resultado de sua descoberta e uso inicial da terra. Todos os aumentos posteriores no valor do capital da terra são contabilizados no valor, seja como lucros empreendedoriais resultantes de melhores previsões ou como retorno de juros.

O primeiro usuário recebe seu ganho apenas no início e não em qualquer data posterior em que ele atualmente vende a terra. Depois que o valor do capital aumentou, sua recusa em vender a terra envolve um custo de oportunidade — a utilidade renunciada de vender a terra por seu valor de capital. Portanto, seu verdadeiro ganho foi obtido mais cedo, quando o valor do capital de sua terra aumentou, e não na data posterior, quando ele "obteve" seu ganho na forma de dinheiro.

Se deixarmos de lado a incerteza e os lucros empreendedoriais por um momento, e assumirmos a condição altamente improvável de que todas as mudanças futuras possam ser antecipadas corretamente pelo mercado,[15] então todos os aumentos futuros no valor dos aluguéis de área serão capitalizados de volta à terra quando ela é primeiro encontrada e colocada em uso. O primeiro descobridor obterá o ganho líquido imediatamente e, a partir de então, tudo o que será ganho por ele e por sucessivos herdeiros ou compradores é o retorno de juros usual. Quando aumentos futuros são muito remotos para entrar no preço capitalizado, isso é simplesmente um fenômeno de preferência temporal, não um sinal de algum colapso misterioso no processo de ajuste do mercado. O fato de que o desconto completo nunca ocorre é devido à presença de incerteza, e o resultado é uma acumulação contínua de

[15] Isso não seria o mesmo que assumir uma ERU, já que, em uma ERU *não existem mudanças* a serem previstas.

ganhos empreendedoriais por meio do aumento do valor do capital da terra.

Assim, vemos, desta vez do ponto de vista do proprietário de terra, que os ganhos agregados no valor do capital são sinônimos de lucros agregados. Os lucros agregados começam com as empresas de ordem superior e, em seguida, são filtrados até que aumentem os salários reais e os lucros agregados dos proprietários de terras, particularmente os proprietários de terras específicas para os estágios de produção de ordem superior. (As terras específicas para os estágios mais baixos irão, é claro, suportar o impacto das diminuições no valor do capital, i.e., perdas, na economia em progresso.)

Como a única renda para a terra básica que não é lucro ou juros, ficamos com os ganhos originais para o primeiro descobridor da terra. Mas, *aqui novamente*, há capitalização e não um ganho puro. Pioneirismo — encontrar novas terras, i.e., novos recursos naturais — é um negócio como qualquer outro. Investir nele exige capital, trabalho e habilidade empreendedorial. Os aluguéis esperados da descoberta e uso são levados em consideração quando os investimentos e despesas de exploração e modelagem para uso são feitos. Portanto, esses ganhos também são capitalizados para trás no investimento original, e a tendência será que eles também sejam o retorno de juros usual sobre o investimento. As divergências desse retorno constituirão lucros e perdas empreendedoriais. Portanto, concluímos que não há praticamente nada de único sobre as rendas da terra básica e que toda a renda líquida do sistema produtivo vai para salários, juros e lucro.

Uma economia progressiva é marcada por lucros líquidos agregados. Quando há uma mudança de um nível de poupança-investimento para outro mais alto (portanto, uma economia em progresso), os lucros agregados são obtidos na economia, particularmente nos estágios mais altos de produção. O aumento do investimento bruto primeiro aumenta o valor agregado do capital das empresas que obtêm lucros líquidos. Conforme a produção e o investimento aumentam nos estágios mais altos, e os efeitos da nova poupança continuam, os lucros desaparecem e passam a ser imputados a aumentos nos salários reais e nos reais aluguéis da área. Este último efeito, adicionado à queda na taxa de juros, leva a um aumento nos valores reais do capital da terra básica.

O que acontece quando há uma mudança na direção reversa — uma proporção alterada de modo que a poupança bruta e o investimento *diminuem* e o consumo *aumenta*? Para a maior parte, podemos simplesmente rastrear a análise acima ao contrário — ou seja, considerar a mudança de uma situação 338:80 para uma situação 318:100. Durante a transição para um novo equilíbrio, haveria uma *redução líquida da poupança* de 20 onças, uma vez que a economia bruta diminui de 338 para 318. Haveria também um *desinvestimento líquido* do mesmo montante. A causa de tal mudança seria um aumento nas tabelas de preferência temporal dos indivíduos no mercado. Isso aumentaria a taxa de juros e ampliaria o *spread* de juros entre os preços cumulativos nas etapas de produção. Isso ampliaria a base de consumo, mas deixaria menos dinheiro disponível para poupança e investimento. Podemos simplesmente inverter os diagramas acima e considerar a mudança reversa, por exemplo, para uma estrutura de produção mais curta e ampla, para uma curva de preço mais íngreme com um número menor de estágios produtivos. O *spread* de juros sobe, mas a base de investimento diminui. Haveria preços mais altos para bens de consumo e, portanto, uma maior demanda por fatores nesse e em outros estágios mais baixos; por outro lado, haveria o abandono geral dos estágios mais altos em face das atrações monetárias dos estágios posteriores, o declínio dos fundos de investimento e o deslocamento desses fundos dos estágios mais altos para os mais baixos. Fatores específicos sofrerão o impacto da redução da renda e do abandono absoluto nos estágios mais altos, e ganharão nos estágios mais baixos.

Haverá aumento da renda líquida e do consumo, em termos monetários, e, portanto, uma elevação da renda agregada dos fatores. A taxa de juros aumenta, enquanto a base de investimento bruto diminui. Em termos reais, o resultado importante é uma redução na produtividade física do trabalho (e da terra) devido ao abandono dos processos de produção mais produtivos — os mais longos. O *output* mais baixo em cada estágio, a oferta mais baixa de bens de capital e o consequente *output* menor de bens de consumo levam a uma redução no "padrão de vida". As taxas de salários monetários e os aluguéis monetárias podem aumentar (embora isso possivelmente não ocorra por causa da

taxa de juros mais alta), mas os preços dos bens de consumo aumentarão ainda mais devido à oferta física reduzida de bens.[16]

O caso de diminuição do investimento bruto de capital é definido como uma *economia em retrocesso*.[17] A diminuição do investimento é inicialmente revelada como perdas agregadas na economia, particularmente perdas para empresas nos mais altos estágios de produção, empresas que agora estão perdendo clientes. Com o passar do tempo, essas perdas tendem a desaparecer, conforme as empresas deixam a indústria e abandonam os processos de produção agora não lucrativos. As perdas serão, assim, imputadas a fatores na forma de menores taxas de salários reais e menores aluguéis reais, que, combinados com uma taxa de juros mais alta, causam menores valores reais de capital da terra básica. Particular e pesadamente afetados serão os fatores específicos dessas linhas de produção.

A razão pela qual existem lucros agregados na economia em progresso e perdas agregadas na economia em retrocesso pode ser demonstrada da seguinte maneira. Para que os lucros apareçam, precisa haver subcapitalização, ou superdesconto, dos fatores produtivos no mercado. Para que os prejuízos apareçam, precisa haver supercapitalização ou subdesconto de fatores no mercado. Mas se a economia está estacionária, i.e., se de um período para outro o investimento bruto total permanece constante, o valor total do capital permanece constante. Pode haver um aumento do investimento em uma linha de produção, mas isso só é possível por uma diminuição em outro lugar. Os valores agregados do capital permanecem constantes e, portanto, quaisquer lucros (o resultado de uma subcapitalização equivocada) precisam ser compensados por perdas iguais (o resultado de uma sobrecapitalização

[16] O aumento dos preços monetários gerais, em termos monetários, é explicado pela diminuição da demanda por moeda como resultado do menor número de estágios para a unidade monetária "girar".

[17] As definições de economia em progresso e em retrocesso diferem daquelas de Mises em *Human Action*. Elas são definidas aqui como um aumento ou diminuição do capital na sociedade, enquanto Mises as define como um aumento ou diminuição do capital total *por pessoa* na sociedade. As presentes definições enfocam a análise de poupança e investimento, sendo o crescimento ou declínio populacional uma fase muito diferente do assunto. Quando estamos fazendo uma avaliação histórica do "bem-estar" das condições da economia, entretanto, a questão da produção *per capita* se torna importante.

equivocada). Na economia em progresso, por outro lado, existem fundos de investimento adicionais disponibilizados por meio de novas poupanças, e isso fornece uma fonte para novas receitas ainda não capitalizadas em qualquer parte do sistema. Esses constituem o lucro líquido agregado durante este período de mudança. Na economia em retrocesso, os fundos de investimento são reduzidos, e isso deixa áreas líquidas de supercapitalização de fatores na economia. Seus proprietários sofrem perdas líquidas agregadas durante este período de mudança.[18]

Assim, outra conclusão de nossa análise é que os lucros agregados serão iguais às perdas agregadas em uma *economia estacionária,* ou seja, os lucros e as perdas serão iguais a zero. Essa economia estacionária não é o mesmo constructo como a economia de rotação uniforme que tem desempenhado um papel tão importante em nossa análise. Na economia estacionária, a incerteza não desaparece e nenhuma rodada constante interminável permeia todos os elementos do sistema. Na verdade, há apenas *uma* constância: o capital total investido. Claramente, a economia estacionária (como todas as outras economias) tende a evoluir para a ERU, considerando dados constantes. Depois de algum tempo, as forças do mercado tenderão a eliminar todos os lucros e perdas individuais, bem como os lucros e perdas agregados.

Podemos fazer uma pausa aqui para considerar brevemente o velho problema: Os "ganhos de capital" — aumentos no valor de *capital* — são *rendas*? Se percebermos plenamente que os lucros e ganhos de capital, e prejuízos e perdas de capital são idênticos, a solução torna-se clara. Ninguém excluiria os lucros comerciais da receita monetária. O mesmo deve ser verdadeiro para ganhos de capital. Na ERU, é claro, não há ganhos de capital nem perdas de capital.

[18] É possível que as mudanças de investimento tenham sido antecipadas no mercado. Na medida em que um aumento ou diminuição foi antecipado, os lucros ou perdas agregadas se acumularão na forma de um ganho no valor do capital antes que a mudança atual no investimento ocorra. As perdas surgem durante o retrocesso porque os processos anteriormente empregados têm de ser abandonados. O fato de que os mais altos estágios, já iniciados, têm de ser abandonados é uma indicação de que a mudança não foi totalmente antecipada pelos produtores.

Voltemos agora ao caso da economia de retrocesso e da diminuição do investimento de capital. Quanto maior a mudança da poupança para o consumo, mais drásticos tendem a ser os efeitos e maior a redução da produtividade e dos padrões de vida. O fato de que tais mudanças podem acontecer e acontecem serve para refutar facilmente a suposição da moda de que nossa estrutura de capital é, por alguma provisão mágica ou mão oculta, permanente e eternamente autorreproduzida uma vez construída. Nenhum ato positivo de poupança pelos capitalistas é considerado necessário para mantê-la.[19,20] As ruínas de Roma são ilustrações mudas do erro dessa suposição.[21]

A recusa em manter o valor do capital, i.e., o processo de redução líquida de poupança, é conhecido como *consumir capital*. Admitindo a impossibilidade de medir o valor do capital na sociedade com alguma precisão, esse ainda é um conceito muito importante. "Consumir capital" não significa, é claro, "comer máquinas", como alguns críticos se referiram a isso com escárnio, mas falhar em manter o investimento bruto existente e a estrutura de bens de capital existente, usando alguns desses fundos em vez de despesas de consumo.[22]

---

19 É essa suposição, juntamente com uma dicotomização completamente injustificável de "indústrias de bens de consumo" e "indústrias de bens de capital" (ao passo que, de fato, existem *estágios* de bens de capital que levam aos bens de consumo, e não uma dicotomia arbitrária) que é no fundo da crítica de Nurkse da estrutura da análise de produção. Ver Ragnar Nurkse, "The Schematic Representation of the Structure of Production," *Review of Economic Studies* II (1935).

20 A suposição popular agora, na verdade, é que uma mão oculta de alguma forma garante que o capital aumentará automaticamente de forma contínua, de modo que a produtividade dos fatores aumentará em "2-3 por cento ao ano".

21 Uma ilustração dos tempos modernos:

> A Áustria teve sucesso em promover políticas populares em todo o mundo. A Áustria tem registros mais impressionantes em cinco linhas: ela aumentou os gastos públicos, ela aumentou os salários, ela aumentou os benefícios sociais, ela aumentou os créditos bancários, ela aumentou o consumo. Depois de todas essas conquistas, ela estava à beira da ruína. (Fritz Machlup, "The Consumption of Capital in Austria", *Review of Economic Statistics* II [1935], p. 19)

22 Frequentemente, presume-se que apenas os fundos de depreciação para bens de capital duráveis estão disponíveis para consumo de capital. Mas isso ignora uma parte muito grande do capital — o chamado "capital de circulação",

O professor Frank H. Knight foi o líder da escola de pensamento que assume que o capital é automaticamente permanente. Knight contribuiu muito para a economia em sua análise da teoria do lucro e do empreendedorismo, mas suas teorias do capital e dos juros enganaram uma geração de economistas americanos. Knight resumiu sucintamente sua doutrina em um ataque à teoria de investimento "austríaca" de Böhm-Bawerk e Hayek. Knight disse que a última envolvia duas falácias. Uma é que Böhm-Bawerk via a produção como a produção de bens concretos, enquanto, "na realidade, o que é produzido e consumido são serviços". Não há nenhum problema real aqui, no entanto. Não se deve negar — na verdade, foi enfatizado aqui — que os bens são avaliados *por seus serviços*. No entanto, também é inegável que a estrutura concreta de bens de capital precisa ser produzida antes que seus serviços possam ser obtidos. A segunda suposta correção, e aqui chegamos diretamente ao problema do consumo de capital, é que "a produção de qualquer serviço inclui a manutenção das coisas usadas no processo, e isso inclui a reprodução de qualquer que seja usada [...] realmente um detalhe de manutenção."[23] Isso está obviamente incorreto. Serviços são produzidos por coisas, pelo menos nos casos relevantes para nossa discussão, e são produzidos por meio do uso de *coisas*, de bens de capital. E essa produção não necessariamente "inclui" manutenção e reprodução. Este alegado "detalhe" é uma área de escolha completamente separada e envolve a construção de mais capital em uma data posterior para substituir o capital usado.

O caso da economia em retrocesso é nosso primeiro exemplo do que podemos chamar de *situação de crise*. Uma situação de crise é aquela em que as empresas, em geral, estão sofrendo perdas. O aspecto de crise do caso é agravado por um declínio na produção por meio

---

os bens de capital menos duráveis que passam rapidamente de um estágio para outro. Como cada estágio recebe fundos da venda desses ou de outros bens, não é necessário que o produtor continue a recomprar o capital de circulação. Esses fundos também podem ser gastos imediatamente em consumo. Veja Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 47 ff., para um contraste entre a abordagem correta e a moderna em relação ao capital.

[23] Frank H. Knight, "Professor Hayek and the Theory of Investment," *Economic Journal*, março de 1935, p. 85 n. Veja também *Knight*, *Risk, Incertainty and Profit*, pp. xxxvii-xxxix.

do abandono dos mais altos estágios de produção. Os problemas surgiram da “subpoupança” e do “subinvestimento”, ou seja, uma mudança nos valores das pessoas para que *agora* não escolham economizar e investir o suficiente para permitir a *continuação* dos processos de produção iniciados no passado. Não podemos simplesmente ser críticos dessa mudança, no entanto, uma vez que as pessoas, dadas as condições existentes, decidiram voluntariamente que suas preferências temporais são mais altas e que desejam consumir mais proporcionalmente no presente, mesmo ao custo de diminuir a produtividade futura.

Uma vez que ocorre um aumento para um nível maior de investimento bruto, portanto, ele não é mantido automaticamente. Os produtores precisam manter o investimento bruto, e isso só será feito se suas preferências temporais permanecerem com taxas mais baixas e eles continuarem dispostos a poupar uma proporção maior da receita monetária bruta. Temos demonstrado, além disso, que essa manutenção e progresso posterior podem ocorrer sem qualquer aumento na oferta monetária ou outra mudança na relação monetária. O progresso pode ocorrer, de fato, com a queda dos preços de todos os produtos e fatores.[24]

4. Acumulação de Capital e a Duração da Estrutura de Produção

Temos demonstrado que o investimento alonga a estrutura produtiva. Agora podemos considerar algumas críticas a essa abordagem.

Böhm-Bawerk é o grande fundador da análise de estrutura de produção, mas infelizmente ele deixou espaço para interpretações errôneas ao identificar a acumulação de capital com a adoção de métodos de produção “mais indiretos”. Portanto, considere seu famoso exemplo de Crusoé, que precisa primeiro construir (e então manter) uma rede se deseja pescar mais do que o número de peixes que pode pescar sem nenhum capital. Böhm-Bawerk afirmou: “Os caminhos indiretos do capital são frutíferos, mas longos; eles nos produzem mais ou melhores bens de consumo, mas apenas em um período posterior de tempo.”[25] Chamar esses métodos de "indiretos” é definitivamente

[24] Muitos poucos escritores perceberam isso. Veja Hayek, “The ‘Paradox’ of Saving,” pp. 214 ff., 253 ff.

[25] Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 82.

paradoxal; pois, não sabemos que os homens sempre se esforçam para atingir seus fins da maneira mais direta e mais curta possível? Como Mises demonstra, em vez de falar da produtividade mais alta dos métodos indiretos de produção, "é mais apropriado falar da produtividade física mais alta dos processos de produção que exigem mais tempo" (processos mais longos).[26]

Suponhamos agora que sejamos confrontados com uma série de possíveis processos de produção, com base em suas produtividades físicas. Também podemos classificar os processos de acordo com a sua *duração*, i.e., em termos do tempo de espera entre a entrada dos recursos e o rendimento do produto final. Quanto mais longo o período de espera entre a primeira entrada e a saída final, maior será a desutilidade, *ceteris paribus*, pois mais tempo precisa decorrer antes que a satisfação seja atingida.

Os primeiros processos a serem usados serão os mais produtivos (em valor e fisicamente) *e* os mais curtos. Ninguém sustentou que *todos* os processos longos são mais produtivos do que *todos* os processos curtos.[27] A questão, entretanto, é que todos os processos curtos *e* ultraprodutivos serão os primeiros a serem investidos e estabelecidos. Dada qualquer estrutura de produção presente, um novo investimento não estará em um processo *mais curto* porque o processo mais curto e mais produtivo teria sido escolhido primeiro.

Como vimos, só existe uma maneira pela qual o homem pode ascender do nível ultraprimitivo: por meio do investimento em capital. Mas isso não pode ser realizado por meio de processos curtos, uma vez que os processos curtos para produzir os bens mais valiosos serão os primeiros adotados. Qualquer aumento de bens de capital pode ser-

26 Mises, *Human Action*, pp. 478-79.

27 Veja Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 60 ff. Da mesma forma, existem vários processos longos que não são sequer produtivos ou que são menos produtivos do que os processos mais curtos. *Esses* processos mais longos obviamente não serão escolhidos. Em suma, embora todos os novos investimentos sejam em processos mais longos, isso certamente não significa que todos os processos mais longos sejam mais produtivos e, portanto, dignos de investimento. Para as restrições de Böhm-Bawerk sobre este ponto, consulte Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest, Vol. 3: Further Essays on Capital and Interest* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959), p. 2.

vir apenas para alongar a estrutura, i.e., para permitir a adoção de processos produtivos cada vez mais longos. Os homens vão investir em processos mais longos e mais produtivos do que os adotados anteriormente. Eles serão mais produtivos de duas maneiras: (1) produzindo *mais* de um bem produzido anteriormente e/ou (2) produzindo um novo bem que não poderia ter sido produzido pelos processos mais curtos. Dentro dessa estrutura, esses processos mais longos *são os mais diretos* que precisam ser usados para atingir o objetivo — não mais indiretos. Assim, se Crusoé pode pegar 10 peixes por dia diretamente sem capital e pode pegar 100 peixes por dia com uma rede, construir uma rede não deve ser considerado como um "método mais indireto de captura de peixes", mas como o "método mais direto para pegar 100 peixes por dia." Além disso, nenhuma quantidade de trabalho e terra sem capital poderia permitir a um homem produzir um automóvel; para isso, é necessária uma certa quantidade de capital. A produção da quantidade necessária de capital é o método mais curto e direto de se obter um automóvel.

Qualquer novo investimento será, portanto, em um método de produção mais longo e mais produtivo. Ainda, se não houvesse preferência temporal, os métodos mais produtivos seriam investidos *primeiro*, independentemente do tempo, e um aumento de capital não faria com que métodos mais produtivos fossem usados. A existência de preferência temporal atua como um freio ao uso de processos mais produtivos, porém mais longos. Qualquer estado de equilíbrio será baseado na taxa de preferência temporal ou de juros puros, e essa taxa determinará a quantidade de poupança e capital investido. Ela determina o capital impondo um limite à duração dos processos de produção e, portanto, à quantidade máxima produzida. Uma redução da preferência temporal, portanto, e uma consequente redução da taxa pura de juros significam que as pessoas agora estão mais dispostas a esperar por qualquer dada quantidade de *output* futuro, i.e., para investir mais proporcionalmente e em processos mais longos do que antes. Um aumento na preferência temporal e na taxa pura de juros significa que as pessoas estão menos dispostas a esperar e gastarão proporcionalmente mais em bens de consumo e menos em processos de produção

mais longos, de modo que os investimentos nos processos mais longos terão que ser abandonados.[28]

Uma ressalva à lei de que o aumento do investimento alonga os processos de produção surge quando o investimento se volta para um tipo de bem menos útil do que os bens previamente adquiridos, mas que tem um processo de produção mais curto do que alguns dos outros. Aqui o investimento neste processo foi verificado, não pela duração do processo, mas pela sua produtividade (valor) inferior. No entanto, mesmo aqui, a estrutura de produção foi alongada, uma vez que as pessoas têm que esperar mais tempo pelos novos *e* pelos antigos bens do que esperavam antes pelos antigos bens. O novo investimento de capital sempre alonga a estrutura geral da produção.

E o caso em que uma invenção tecnológica permite um processo mais produtivo com um menor investimento de capital? Não é esse o caso em que o aumento do investimento *encurta* a estrutura de produção? Até este ponto, assumimos o conhecimento tecnológico como dado. No entanto, não é dado no mundo dinâmico. O avanço tecnológico é uma das características mais dramáticas do mundo da mudança. O que dizer então dessas invenções de "poupança de capital"? Um exemplo interessante foi citado por Horace White em uma crítica a Böhm-Bawerk.[29] O óleo foi produzido primeiro por navios que caçavam baleias no Ártico, o óleo de baleia sendo processado das baleias etc., um processo de produção obviamente demorado. Mais tarde, uma invenção permitiu que as pessoas perfurassem para obter óleo no solo, encurtando imensuravelmente o período de produção.

---

[28] Deve ficar claro que, como Mises colocou lucidamente,

> O juro originário [puro] não é um preço determinado no mercado pela interação da demanda por, e da oferta de, capital ou bens de capital. Sua altura não depende da extensão dessa demanda e oferta. É antes a taxa de juros originária que determina a demanda e a oferta de capital e de bens de capital. Ela determina quanto da oferta de bens disponível deve ser dedicada ao consumo no futuro imediato e quanto deve ser fornecido para períodos mais remotos do futuro. (Mises, *Human Action*, pp. 523-24)

[29] Eugen von Böhm-Bawerk, "The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III," *Quarterly Journal of Economics*, janeiro de 1896, pp. 121-35. Ver também idem, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 31 ff.

Além do fato de que, empiricamente, a maioria das invenções não encurta os processos físicos de produção, precisamos responder que os limites a qualquer momento sobre o investimento e a produtividade são *uma escassez de capital poupado*, *não* o estado de conhecimento tecnológico. Em outras palavras, há sempre uma *prateleira* não utilizada de projetos tecnológicos disponíveis e ociosos. Isso é demonstrável pelo fato de que uma nova invenção não é imediata e instantaneamente adotada por todas as empresas da sociedade. Portanto, qualquer investimento adicional alongará os processos de produção, muitos deles mais produtivos devido à técnica superior. Uma nova invenção não se impõe automaticamente à produção, mas primeiro se junta à série não utilizada. Além disso, para que a nova invenção seja usada, *mais capital precisa ser investido. Os navios de caça às baleias já foram construídos; os poços de petróleo e as máquinas, etc., precisam ser criados do zero*. Mesmo o método recém-inventado produzirá um produto maior apenas por meio de mais investimentos em processos mais longos. Em outras palavras, a única maneira de obter mais petróleo agora é investir mais capital em mais maquinários e períodos de produção mais longos no negócio de perfuração de petróleo. Como Böhm-Bawerk apontou, a crítica de White se aplicaria apenas se a invenção fosse *progressivamente* poupadora de capital, de modo que o produto sempre aumentaria com a redução do processo. Mas, nesse caso, perfurar para obter petróleo com as próprias mãos, sem a ajuda do capital, teria que ser mais produtivo do que perfurar para obter petróleo com máquinas.[30]

Böhm-Bawerk fez a analogia de uma invenção agrícola aplicada a duas categorias de terra, uma das quais anteriormente rendia um produto marginal de 100 alqueires de trigo, a inferior rendendo 80 alqueires. Agora, suponha que o uso da invenção aumente o produto marginal da terra de classe inferior para 110 alqueires. Isso significa que as terras mais pobres *agora* rendem mais do que as terras férteis e que o efeito das invenções agrícolas é tornar as terras mais pobres mais produtivas do que as férteis? No entanto, isso é precisamente análogo à posição de White, que afirma que as invenções podem fazer com que processos de produção mais curtos sejam mais produtivos! Como

[30] Böhm-Bawerk, “The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III,” pp. 128 ff.

Böhm-Bawerk apontou, é óbvio que a origem do erro é esta: as invenções aumentam a produtividade física de ambos os graus de terra. A melhor terra se torna *ainda* melhor. Da mesma forma, talvez seja verdade que uma invenção fará com que um processo mais curto seja mais produtivo agora do que um processo mais longo era anteriormente. Mas isso não significa que seja superior a *todos* os processos mais longos; processos mais longos usando a invenção ainda serão mais produtivos do que os mais curtos. (Perfurar por petróleo *com* máquinas é mais produtivo do que perfurar por petróleo sem máquinas.)

As invenções tecnológicas receberam um lugar muito mais importante do que merecem na teoria econômica. Frequentemente, presume-se que a produção é limitada pelo "estado das artes" — pelo conhecimento tecnológico — e, portanto, que qualquer melhoria na tecnologia aparecerá imediatamente na produção. A tecnologia, é claro, estabelece um limite para a produção; nenhum processo de produção poderia ser usado sem o conhecimento tecnológico de como colocá-lo em operação. Mas enquanto o conhecimento é um limite, o *capital* é um limite mais estreito. É logicamente óbvio que, embora o capital não possa se envolver na produção além dos limites do conhecimento disponível existente, o conhecimento pode e existe sem o capital necessário para colocá-lo em uso. A tecnologia e seu aprimoramento, portanto, não desempenham um papel *direto* no processo de investimento e de produção; a tecnologia, embora importante, precisa sempre *funcionar por meio de* um investimento de capital. Como foi afirmado acima, mesmo a invenção mais dramática para poupança de capital, tal como a perfuração de petróleo, pode ser posta em uso apenas poupando e investindo capital.

A relativa desimportância da tecnologia na produção em comparação com a oferta de capital poupada torna-se evidente, como Mises aponta, simplesmente olhando para os países "atrasados" ou "subdesenvolvidos".[31] O que falta nesses países não é o conhecimento dos métodos (*"know-how"*) da tecnologia ocidental; isso é aprendido com bastante facilidade. O serviço de transmissão de conhecimento, pessoalmente ou em livro, pode ser pago prontamente. O que falta é o suprimento de capital economizado necessário para colocar em prática os

[31] Mises, *Human Action*, pp. 492 ff.

métodos avançados. O camponês africano pouco ganhará olhando as fotos dos tratores americanos; o que falta é o capital economizado necessário para comprá-los. Esse é o limite importante de seu investimento e de sua produção.[32]

O novo investimento de um empresário em um processo mais longo e fisicamente produtivo será, portanto, feito a partir de uma série de processos anteriormente conhecidos, mas não utilizáveis devido à limitação de preferência temporal. Uma redução das preferências temporais e da taxa de juro pura significará uma expansão do capital poupado à disposição dos investidores e, portanto, uma expansão dos processos mais longos, tendo-se enfraquecido a limitação temporal do investimento.

Alguns críticos afirmam que nem todo investimento líquido vai para o alongamento da estrutura — que novos investimentos podem duplicar processos pré-existentes. Essa crítica falha, entretanto, porque nossa teoria não assume que a poupança líquida precisa ser investida em um processo atualmente mais longo em alguma linha de produção específica. Uma estrutura de produção mais longa também pode ser alcançada por uma mudança do consumo para o investimento que irá alongar a estrutura de produção *agregada* através de maior investimento em processos mais longos já existentes, acompanhado por menor investimento em processos mais curtos existentes. Assim, no caso de Crusoé mencionado acima, suponha que Crusoé agora invista em uma *segunda* rede, que lhe permitirá pescar um total de 150 peixes por dia. A estrutura de produção é agora alongada, embora a *segunda* rede possa não ser mais produtiva do que a primeira. Pois o período total de produção, desde o momento em que ele precisa construir e reconstruir seu capital total até a chegada de seu produto, é agora consideravelmente mais longo. Ele agora precisa reduzir novamente o consumo atual (incluindo lazer) e trabalhar em sua segunda rede.[33]

---

32 A futilidade do "Ponto 4" e da "assistência técnica" em promover a produção nos países atrasados deve ficar evidente a partir desta discussão. Como comentou Böhm-Bawerk, ao discutir técnicas avançadas: "Sempre há milhares de pessoas que sabem da existência das máquinas, que ficariam felizes em garantir a vantagem de seu uso, mas que não dispõem do capital necessário para a sua compra." Böhm-Bawerk, "The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III," p. 127. Ver também idem, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 4-10.

33 Como Hayek afirma:

5. A Adoção de uma Nova Técnica

A qualquer momento, então, haverá uma *prateleira* de técnicas disponíveis e mais produtivas que permanecem sem uso por muitas empresas, que continuam com métodos mais antigos. O que determina até que ponto essas empresas adotam técnicas novas e mais produtivas?

A razão pela qual as empresas não descartam seus métodos antigos imediatamente e começam do zero é que elas e seus ancestrais investiram em uma certa estrutura de bens de capital. Conforme os tempos e gostos, recursos e técnicas mudam, muito desse investimento de capital se torna um erro empresarial *ex post*. Em outras palavras, se os investidores tivessem sido capazes de antecipar a mudança no padrão de valores e métodos, eles teriam investido de uma maneira muito diferente. Agora, porém, o investimento foi feito, e a estrutura de capital resultante é um dado residual do passado que fornece os recursos com os quais eles têm de trabalhar. Uma vez que os custos no *presente* são apenas oportunidades presentes e futuras renunciadas, e as passadas são do passado, o equipamento existente precisa ser usado da maneira mais lucrativa. Assim, sem dúvida teria havido muito menos investi-

> É frequentemente suposto que todos os aumentos na quantidade de capital per capita […] precisam significar que algumas mercadorias agora serão produzidas por processos mais longos do que antes. Mas, desde que os processos usados em diferentes indústrias tenham durações diferentes, isso não é de forma alguma uma consequência necessária […] Se o insumo for transferido de indústrias que usam processos mais curtos para indústrias que usam processos mais longos, não haverá mudança na duração do período de produção em qualquer indústria, nem qualquer mudança nos métodos de produção de qualquer mercadoria em particular, mas apenas um aumento nos períodos para os quais unidades específicas de insumos são investidas. O significado dessas mudanças nos períodos de investimento de unidades particulares de insumos, entretanto, será exatamente o mesmo que seria se fossem a consequência de uma mudança na duração de processos específicos de produção. (Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 77-78)

Veja também Hayek, *Prices and Production*, p. 77, e Böhm-Bawerk, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 57-71.

mento em ferrovias na América do final do século XIX se os investidores tivessem previsto o aumento da competição de caminhões e aviões.[34] Agora que o equipamento ferroviário existente permanece, no entanto, as decisões sobre quanto é para ser usado precisam ser baseadas nos custos atuais e futuros esperados, não em despesas ou perdas passadas.

Uma máquina velha será descartada por uma nova e melhor substituta se a superioridade da nova máquina ou método for grande o suficiente para compensar as despesas adicionais necessárias para comprar a máquina. O mesmo se aplica à mudança de uma fábrica de um local antigo para um novo local superior (superior devido ao maior acesso aos fatores ou consumidores). De qualquer forma, a adoção de novas técnicas ou locais é limitada pela utilidade da estrutura de bens de capital já dada (e específica). Isso significa que os processos e métodos serão adotados a qualquer momento em que melhor atenderão aos desejos dos consumidores. O fato de que o investimento em uma nova técnica ou local não é lucrativo significa que o uso de capital no novo processo ao custo do descarte do equipamento antigo é um desperdício do ponto de vista da satisfação dos desejos do consumidor. A rapidez com que o equipamento ou a localização é descartado como obsoleto, portanto, não é decidida arbitrariamente pelos empresários; é determinada pelos valores e desejos dos consumidores, que decidem sobre o preço e a rentabilidade dos vários bens e sobre os valores dos fatores não específicos necessários usados para produzir esses bens.[35]

---

[34] *E* se houvesse menos concessões de terras e outros subsídios governamentais às ferrovias! Assim, veja E. Renshaw, "Utility Regulation: A Reexamination," *Journal of Business*, outubro de 1958, pp. 339-40.

[35] Veja Mises, *Human Action*:

> O fato de que nem todo avanço tecnológico seja instantaneamente usado em todas as suas possíveis aplicações não é mais surpreendente do que o fato de que nem todas as pessoas se desfazem de seu carro velho ou de suas roupas usadas só porque saiu um modelo novo de carro ou porque mudou a moda. (p. 504)

Veja também *ibid*., pp. 502-10. Especificamente, o equipamento antigo continuará em uso enquanto seus custos operacionais forem inferiores aos custos totais de instalação do novo equipamento. Se, além disso, os custos totais (incluindo custos de reposição para o desgaste* de bens de capital) forem maiores para o equipamento antigo, a empresa abandonará gradualmente o equipamento antigo à medida que se exaure e investirá na nova técnica. Para uma discussão extensi-

Como costuma ser verdade, os críticos do livre mercado o atacaram de dois pontos de vista contraditórios: um, que ele desacelera indevidamente a taxa de melhoria tecnológica do que poderia e deveria ser; e, segundo que acelera indevidamente a taxa de aprimoramento tecnológico, perturbando assim o curso pacífico da sociedade. Vimos que um livre mercado irá, na medida em que o conhecimento e a previsão dos empresários permitirem, produzir de modo que os fatores sejam mais bem alocados para satisfazer os desejos dos consumidores. A melhoria na produtividade por meio de novas técnicas e locais será equilibrada contra os custos de oportunidade renunciados no produto de valor do uso da fábrica antiga existente.[36] E a habilidade em previsão empreendedorial será assegurada tanto quanto possível pelo processo de mercado de "seleção" na "recompensação" de bons previsores e na "penalização" dos piores proporcionalmente.

O Empreendedor e a Inovação

Sob o estímulo do tardio Professor Schumpeter, pensou-se que a essência do empreendedorismo é a *inovação* — a perturbação da rotina de negócios pacífica e imutável por inovadores ousados que instituem novos métodos e desenvolvem novos produtos. É claro que não há como negar a importância da descoberta e da instituição de métodos mais produtivos de obtenção de um produto ou do desenvolvimento de novos produtos valiosos. Analiticamente, no entanto, existe o perigo de superestimar a importância desse processo. Pois a inovação é apenas uma das atividades desempenhadas pelo empreendedor. Como vi-

va, veja Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 310-20.

*N.T.: Do inglês, "wear and tear", que seria o dano causado pelo uso.

36 Os "tecnocratas" condenam o mercado por recompensar os investimentos de acordo com sua *produtividade de valor* (marginal) em vez de sua *produtividade física* (marginal). Mas vemos aqui um excelente exemplo de uma técnica mais produtiva fisicamente, mas menos produtiva de valor, e por uma razão muito boa: que os dados bens de capital específicos existentes já produzidos dão uma vantagem à técnica antiga, de modo que os custos operacionais "do próprio bolso" da técnica antiga são mais baixos, até o desgaste do equipamento, do que os custos totais do novo projeto. Os consumidores são beneficiados ao continuar com as técnicas antigas enquanto permanecem lucrativas, pois então os fatores são poupados para uma produção mais valiosa em outro lugar.

mos acima, a maioria dos empreendedores não são inovadores, mas estão no processo de investir capital dentro de uma ampla estrutura de oportunidades tecnológicas disponíveis. A oferta de produtos é limitada pela oferta de bens de capital, e não pelo *know-how* tecnológico disponível.

As atividades empreendedoriais são derivadas da presença de incerteza. O empreendedor é um ajustador das discrepâncias do mercado para uma maior satisfação dos desejos dos consumidores. Quando inova ele *também* é um ajustador, pois está ajustando as discrepâncias do mercado conforme se apresentam no potencial de um novo método ou produto. Em outras palavras, se a taxa dominante de retorno (natural) dos juros é de 5 por cento, e um homem de negócios estima que poderia ganhar 10 por cento instituindo um novo processo ou produto, então ele, como em outros casos, descobriu uma discrepância no mercado e se empenha em corrigi-la. Ao lançar e produzir mais do novo processo, ele está buscando a função empreendedorial de ajustamento aos desejos do consumidor, i.e., o que ele estima que serão os desejos do consumidor. Se ele tiver sucesso em sua estimativa e obtiver lucro, ele e outros continuarão nesse ramo de atividade até que a discrepância de renda seja eliminada e não haja lucro ou perda "puro" nessa área.

6. Os Beneficiários da Poupança-Investimento

Vimos que um aumento na poupança e no investimento provoca um aumento na renda real dos proprietários de fatores de trabalho e de terra. Este último se reflete em aumentos no valor de capital da terra básica. Os benefícios para os fatores de terra, no entanto, acumulam apenas a determinadas terras. Outras terras podem perder valor, embora haja um ganho agregado. Isso ocorre porque geralmente as terras são fatores relativamente específicos. Para o fator não específico *par excellence*, a saber, o trabalho, há, ao contrário, um aumento geral dos salários reais. Esses trabalhadores são "beneficiários externos" do aumento do investimento, i.e., são beneficiários das ações de terceiros sem pagar por esses benefícios. Quais são os benefícios que os próprios investidores adquirem? No longo prazo, eles não são grandes. Na verdade, a taxa de retorno de juros deles é reduzida. No entanto, isso não é uma perda, pois é o resultado de suas preferências tempo-

rais alteradas. Seu retorno *real* de juros pode muito bem ser aumentado, de fato, uma vez que a queda na taxa de juros pode ser compensada pelo aumento do poder de compra da unidade monetária em uma economia em expansão.

Os principais benefícios obtidos pelos investidores, portanto, são os lucros empreendedoriais de curto prazo. Esses são ganhos por investidores que veem um lucro a ser adquirido ao investir em uma determinada área. Depois de um tempo, os lucros tendem a desaparecer conforme mais investidores entram nesse campo, embora dados variáveis estão sempre apresentando novas oportunidades de lucro para investidores empreendedores. Mas os benefícios de curto prazo obtidos pelos trabalhadores e proprietários de terras são mais certos. Os capitalistas-empreendedores tomam o risco de especular no mercado incerto; seu investimento pode resultar em lucros, no empate sem nenhum lucro ou sofrendo completas perdas. Ninguém pode garantir lucros para eles.[37] Novos investimentos agregados, com certeza, resultarão em lucros líquidos agregados, mas ninguém pode predizer com certeza em quais áreas os lucros aparecerão. Por outro lado, os trabalhadores e proprietários de terras nas áreas de novos investimentos ganham *imediatamente*, conforme novos investimentos aumentam os lances dos salários e dos aluguéis nos processos mais longos. Eles ganham mesmo que o investimento se revele não econômico e não lucrativo. Pois, nesse caso, o erro em satisfazer os consumidores é suportado pelas pesadas perdas dos empreendedores-capitalistas. Nesse meio-tempo, os trabalhadores e proprietários de terras tiveram um ganho. Isso dificilmente é um ganho claro, no entanto, uma vez que os consumidores, como um todo, sofreram com a renda real devido ao erro empreendedorial ao produzir o tipo errado de bens. No entanto, é óbvio que o impacto da perda de cometer o erro é sofrido pelos empreendedores.

7. A Economia em Progresso e a Taxa Pura de Juros

É claro que uma característica da economia em progresso precisa ser necessariamente uma queda na taxa pura de juros. Vimos que, para

[37] Como será visto a seguir, os riscos atuariais podem ser “assegurados”, mas não a incerteza empreendedorial do mercado.

que mais capital seja investido, precisa haver uma queda na taxa pura de juros, refletindo quedas gerais nas preferências temporais. Se a taxa pura permanecer a mesma, é uma indicação de que não haverá novo investimento ou desinvestimento, que as preferências temporais estão geralmente estáveis e que a economia está *estacionária*. Uma queda na taxa pura de juros é um corolário de uma queda nas preferências temporais e um aumento no investimento bruto. Um aumento na taxa pura de juros é um corolário de um aumento nas preferências temporais e no desinvestimento líquido. Daí, para que a economia continue avançando, as preferências temporais e a taxa pura de juros precisam continuar caindo. Se a taxa pura de juros permanecer a mesma, o capital apenas será mantido em seu mesmo nível real.

Uma vez que a praxeologia nunca estabelece leis quantitativas, não há como determinar qualquer tipo de relação *quantitativa* entre as mudanças na taxa pura de juros e a quantia que o capital irá mudar. Tudo o que podemos afirmar é a relação qualitativa.

Deve-se notar o que *não* estamos dizendo. *Não* estamos afirmando que a taxa pura de juros é determinada pela quantidade ou valor dos bens de capital disponíveis. Não estamos concluindo, portanto, que um aumento na quantidade ou no valor dos bens de capital reduz a taxa pura de juros porque os juros são o "preço do capital" (ou por qualquer outro motivo). Ao contrário, estamos afirmando *precisamente o oposto:* a saber, *que uma taxa pura de juros mais baixa aumenta a quantidade e o valor dos bens de capital disponíveis.* O princípio causativo é exatamente o contrário do que comumente se acredita. A taxa pura de juros, então, pode mudar a qualquer momento e é determinada pelas preferências temporais. Se for reduzida, o estoque de capital investido aumentará; se for aumentada, o estoque de capital investido cairá.

Que uma mudança na taxa pura de juros tem um efeito *inverso* sobre o estoque de capital é descoberto por dedução de axiomas aceitos e não inferido de dados empíricos complexos e incertos.[38] A lei não é deduzida, por exemplo, ao observar que a *taxa* de juros *do mercado* nas nações atrasadas é mais alta do que nas nações avançadas. É

[38] É evidente que as críticas de Mises em *Human Action*, p. 530, aplicam-se à doutrina de que a quantidade de capital determina a taxa pura de juros, e não ao presente argumento.

claro que esse fenômeno se deve, pelo menos em parte, ao maior componente de risco empreendedorial nos países atrasados e não é *necessariamente* causado por diferenças na taxa pura de juros.

8. O Componente Empreendedorial na Taxa de Juros do Mercado

Na ERU, como vimos, a taxa de juros em toda a economia será uniforme. No mundo real, existe um *componente empreendedorial (ou "de risco")* adicional, que *adiciona* a taxa de juros em empreendimentos particularmente arriscados e de acordo com o grau de risco. (Uma vez que "risco" tem uma conotação atuarialmente "certa", podemos chamá-lo melhor de "grau de incerteza".) Assim, suponha que a taxa de preferência temporal social básica, ou taxa pura de juros, na economia seja de 5%. Os capitalistas comprarão 100 onças de bens futuros para vender bens menos remotamente futuros um ano depois por 105 onças. Assim, um retorno de 5% é um retorno "puro", i.e., é o retorno assumindo que 105 onças estarão *definitivamente* acumulando. A taxa pura, em outras palavras, abstrai-se de qualquer incerteza empreendedorial. Ela mede a recompensa dos bens presentes sobre os futuros, sobre a suposição de que os bens futuros são conhecidos como *certos* para estarem disponíveis.

No mundo real, é claro, nada é absolutamente certo e, portanto, a taxa pura de juros (o resultado da preferência temporal) nunca pode aparecer sozinha. Agora, suponha que em um determinado empreendimento ou setor seja bastante certo que 105 onças serão ganhas com a venda de um produto um ano no futuro. Então, com uma taxa de preferência temporal social de 5%, os empreendedores-capitalistas estarão dispostos a pagar 100 onças por fatores e obter um retorno de 5%. Mas suponha que haja outro possível empreendimento considerado muito arriscado pelos empreendedores. É estimado que o produto venda por 105 onças, mas existem possibilidades definitivas de que o preço do produto possa despencar. Nesse caso, os empreendedores não estarão dispostos a pagar 100 onças por fatores. Eles teriam de ser compensados pelos riscos extras que correm; o preço dos fatores pode afinal ser 90 onças. Assim, quanto mais arriscado um dado empreendi-

mento parecer *ex ante maior* será o retorno de juros estimado que os capitalistas exigirão antes de fazer o investimento.

No mercado, então, uma estrutura inteira de taxas de juros estará sobreposta à taxa pura, variando positivamente de acordo com os riscos estimados de cada empreendimento. A contraparte dessa estrutura será uma variedade semelhante de taxas de juros no mercado de empréstimos, que, como de costume, é derivada do mercado de bens.[39] No longo prazo, é claro, a tendência, dada a não mudança de dados, será para as pessoas perceberem que tal e tal empreendimento está gerando de forma bastante consistente um retorno superior a 5%. O componente de risco desse empreendimento então cairá, outros empreendedores entrarão nesse tipo de empreendimento e a taxa de juros tenderá a cair novamente para 5%. Assim, a estrutura variante de risco de juros não invalida a tendência à uniformidade da taxa de juros. Pelo contrário, qualquer variedade é algo como um índice dos vários "riscos" de incerteza que ainda permanecem no mercado e que seriam eliminados se os dados fossem congelados e uma ERU fosse alcançada. Se os dados permanecessem constantes, então a uniformidade da ERU aconteceria. É porque os dados estão sempre mudando e, assim, criando novas incertezas no lugar das antigas, que não temos a uniformidade da ERU.

[39] O mercado de empréstimos irá divergir do mercado "natural" na medida em que as condições de reembolsamento dos empréstimos, etc., estabeleçam tais diferenças. Os dois seriam iguais se os empréstimos fossem claramente reconhecidos como empreendedoriais, de modo que, nos casos em que não houvesse fraude deliberada, o mutuário não seria considerado criminoso se não reembolsasse o empréstimo. No entanto, se, conforme discutido no capítulo 2 acima, não houver leis de falência e os mutuários inadimplentes forem considerados criminosos, então, obviamente, a "segurança" de todos os empréstimos aumentaria em relação aos investimentos "naturais" e as taxas de juros dos empréstimos diminuiriam de acordo. Na sociedade livre, entretanto, nada haveria que impediria os mutuários e credores de concordar, no tempo em que o contrato é feito, que os mutuários *não seriam* responsabilizados criminalmente e que o empréstimo seria realmente um empreendedorial. Ou eles podem fazer qualquer tipo de arranjo para dividir os ganhos ou perdas que quiserem.

9. Risco, Incerteza e Seguro

O empreendedorismo lida com a incerteza inevitável do futuro. Algumas formas de incerteza, entretanto, podem ser convertidas em risco *atuarial*. A distinção entre "risco" e "incerteza" tem sido desenvolvida pelo Professor Knight.[40] "Risco" ocorre quando um evento é um membro de uma classe de um grande número de eventos homogêneos e há um conhecimento bastante certo da frequência de ocorrência dessa classe de eventos. Assim, uma empresa pode produzir parafusos e saber por longa experiência que uma certa proporção quase fixa desses parafusos estará com defeito, digamos 1 por cento. Ela não saberá se qualquer dado parafuso será defeituoso, mas saberá a proporção do número total com defeito. Esse conhecimento pode converter a porcentagem de defeitos em um custo definitivo das operações da empresa, especialmente onde casos suficientes ocorrem *dentro de* uma empresa. Em outras situações, uma dada perda ou perigo pode ser grande e infrequente em relação às operações de uma empresa (tal como o risco de incêndio), mas em um grande número de empresas pode ser considerado um risco "mensurável" ou atuarial. Em tais situações, as próprias empresas poderiam *cobrir* seus riscos, ou uma empresa especializada, uma "companhia de seguros", poderia organizar a *cobertura* para elas.

O princípio do seguro é que as empresas ou os indivíduos estão sujeitos a riscos que, no agregado, formam uma classe de casos homogêneos. Assim, de uma classe de mil empresas, nenhuma empresa tem ideia se sofrerá um incêndio no próximo ano ou não; mas é bastante conhecido que dez delas irão. Nesse caso, pode ser vantajoso para cada uma das empresas "fazer um seguro" para cobrir seus riscos de perda. Cada empresa pagará uma certa bonificação, que irá para uma *cobertura* para compensar as empresas que sofrerem os incêndios.

Como resultado da competição, a empresa que organiza o serviço de seguros tende a obter a renda de juros usual sobre o seu investimento, nem mais nem menos.

[40] Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, pp. 212-55, especialmente p. 233.

O contraste entre risco e incerteza foi brilhantemente analisado por Ludwig von Mises. Mises mostrou que eles podem ser incluídos nas categorias mais gerais de “probabilidade de classe” e “probabilidade de caso”.[41] “Probabilidade de classe” é o único uso científico do termo “probabilidade” e é a única forma de probabilidade sujeita a expressão numérica.[42] Na emaranhada literatura sobre probabilidade, ninguém definiu a probabilidade de classe de forma tão convincente quanto Ludwig von Mises:

> *Probabilidade de classe significa: sabemos ou presumimos saber, em relação ao problema em questão, tudo sobre o comportamento de uma classe inteira de eventos ou fenômenos; mas sobre os atuais eventos ou fenômenos singulares não sabemos nada, exceto que eles são elementos desta classe.*[43]

O risco segurável é um exemplo de probabilidade de classe. Os empresários sabiam quantos parafusos estariam com defeito de um número total de parafusos, mas não tinham conhecimento de quais parafusos em particular estariam com defeito. No seguro de vida, as tabelas de mortalidade revelam a proporção da mortalidade de cada grupo de idade na população, mas não dizem nada sobre a expectativa de vida de um dado indivíduo.

As seguradoras têm seus problemas. Assim que algo específico é conhecido sobre casos individuais, as empresas dividem os casos em subagregados em um esforço para manter a homogeneidade das classes, i.e., a similaridade, até onde se sabe, de todos os membros individuais da classe com relação ao atributo em questão. Assim, determinados subgrupos dentro de uma faixa etária podem ter uma taxa de mortalidade mais alta por causa de sua ocupação; estes serão segregados e diferentes bonificações serão aplicadas aos dois casos. Se houvesse conhecimento sobre as diferenças entre os subgrupos, e as seguradoras

---

41 Mises, *Human Action*, pp. 106-16, que também contém uma discussão sobre as falácias do “cálculo de probabilidade” aplicado à ação humana.

42 Veja Richard von Mises, *Probability, Statistics, and Truth* (2ª ed.; New York: Macmillan & Co., 1957).

43 Mises, *Human Action*, p. 107.

cobrassem a mesma taxa de pagamento para todos, então isso significaria que os grupos saudáveis ou "menos arriscados" estariam subsidiando os de maior risco. A menos que desejem especificamente conceder tais subsídios, esse resultado nunca será mantido no livre mercado competitivo. No livre mercado, cada grupo homogêneo tenderá a pagar taxas de bonificação na proporção de seu risco atuarial, mais uma soma para a renda de juros e para os custos necessários para as seguradoras.

A maioria das incertezas não pode ser segurada porque são casos únicos e singulares, e não membros de uma classe. São casos únicos enfrentados por cada indivíduo ou negócio; podem ter semelhanças com outros casos, mas não são homogêneos com eles. Indivíduos ou empreendedores sabem algo sobre o resultado de um caso específico, mas não tudo. Como Mises define:

> *Probabilidade de caso significa: sabemos, com relação a um evento particular, alguns dos fatores que determinam seu resultado; mas existem outros fatores determinantes sobre os quais nada sabemos.*[44]

As estimativas de custos futuros, demandas, etc., por parte dos empreendedores são todos casos únicos de incerteza, onde métodos de entendimento específicos e de juízo individual da situação precisam ser aplicados, em vez do "risco" objetivamente mensurável ou segurável.

Não é correto aplicar termos como "jogos" ou "apostas" a situações de risco ou de incerteza. Esses termos têm implicações emocionais desfavoráveis, e por essa razão: referem-se a situações em que *novos* riscos ou incertezas são *criados* para o usufruto das próprias incertezas. Jogar no lance de dados e apostar em corridas de cavalos são exemplos da criação deliberada pelo apostador ou jogador de novas incertezas que de outra forma não teriam existido.[45] O empreendedor,

[44] *Ibid*. p. 110.

[45] Existe uma distinção entre jogos e apostas. O jogo refere-se a arriscar em eventos de probabilidade de classe, como lances de dados, onde não há conhecimento do evento único. A aposta refere-se a arriscar em um evento único sobre o qual ambas as partes na aposta sabem algo — como uma corrida de cavalos ou

por outro lado, não está criando incertezas pela diversão disso. Ao contrário, ele tenta reduzi-las ao máximo. As incertezas que ele enfrenta já são inerentes à situação do mercado, na verdade, à natureza da ação humana; alguém precisa lidar com elas, e ele é o candidato mais habilidoso ou disposto. Da mesma forma, o *operador* de um estabelecimento de jogos ou de um autódromo não cria novos riscos; ele é um empreendedor que tenta julgar a situação do mercado, e não é um jogador nem um apostador.

Lucros e perdas são resultados da *incerteza* empreendedorial. O *risco* atuarial é convertido em um custo da operação do negócio e não é responsável pelos lucros ou perdas, exceto na medida em que as estimativas atuariais sejam errôneas.

uma eleição presidencial. Em ambos os casos, entretanto, o apostador está criando um novo risco ou incerteza.

capítulo
9

Produção: Preços de Fatores Particulares e Rendas Produtivas

1. Introdução

Até este ponto, analisamos a determinação da taxa de juros e dos preços dos fatores produtivos no mercado. Também discutimos o papel do empreendedorismo no mundo em mudança e as consequências das mudanças na poupança e no investimento. Voltamos agora à análise dos fatores finais particulares — trabalho e terra — e a uma discussão mais detalhada sobre a renda empreendedorial. Nossa análise da precificação geral dos fatores no capítulo 7 tratou os preços como seriam na ERU, um estado para o qual estão sempre tendendo. Nossa discussão sobre empreendedorismo no capítulo 8 mostrou que essa tendência é resultado de impulsos em direção aos lucros e afastamento das perdas por parte dos empreendedores-capitalistas. Agora, vamos retornar aos fatores específicos e analisar sua precificação, suas ofertas e rendas, e os efeitos de uma economia em mudança sobre eles.

2. Terra, Trabalho e Aluguel

A. Aluguel

Temos usado o termo *aluguel* em nossa análise para significar o preço de contratação dos serviços de bens. Esse preço é pago por *serviços unitários*, diferentemente dos preços dos *fatores inteiros* que geram o serviço. Uma vez que todos os bens têm serviços unitários, *todos* os bens receberão aluguéis, sejam eles bens de consumo ou qualquer tipo de bens de produção. Os futuros aluguéis de bens duráveis tendem a ser capitalizados e incorporados em seu valor de capital e, portanto, no dinheiro atualmente necessário para adquiri-los. Como um resultado, os investidores e produtores desses bens tendem a obter simplesmente um retorno de juros sobre seu investimento.

Todos os bens ganham aluguel *bruto*, uma vez que todos têm serviços e preços unitários para eles. Se um bem for "colocado para alugar", ele receberá um aluguel bruto na cobrança da contratação. Se for

comprado, seu preço presente incorpora aluguéis futuros com desconto e, no futuro, receberá esses aluguéis contribuindo para a produção. Todos os bens, portanto, ganham aluguéis brutos, e aqui não há distinção analítica entre um fator e outro.

Os *aluguéis líquidos*, entretanto, são obtidos apenas por fatores de trabalho e de terra, e não por bens de capital.[1] Pois os aluguéis brutos obtidos por um bem de capital serão imputados aos aluguéis brutos pagos aos proprietários dos fatores que o produziram. Consequentemente, em termos líquidos, apenas os fatores de trabalho e de terra — os fatores últimos — ganham aluguéis, e, na ERU, esses, junto com os juros do tempo, serão as únicas rendas na economia.

A teoria marshalliana sustenta que os bens de capital duráveis ganham "quase-aluguéis" temporariamente, enquanto as terras permanentes ganham o aluguel integral. A falácia dessa teoria é clara. Qualquer que seja sua durabilidade, os bens de capital recebem aluguéis brutos da mesma forma que as terras, seja no mundo real em constante mudança, seja na ERU. Na ERU, eles não recebem nenhum aluguel líquido, uma vez que estes são imputados à terra e ao trabalho. No mundo real, seu valor de capital muda, mas isso não significa que eles ganham aluguéis líquidos. Em vez disso, essas mudanças são *lucros* ou *perdas* acumulados para seus proprietários como empreendedores. Se, então, as rendas no mundo real são aluguéis líquidos (acumulando aos fatores de trabalho e de terra) e lucros empreendedoriais, enquanto estes últimos desaparecem na ERU, não há espaço em nenhum dos dois mundos para o conceito de "quase-aluguel". Em nenhum lugar existe esse tipo especial de renda.

Um *salário* é o termo que descreve o pagamento pelos serviços unitários de um fator de trabalho. *Um salário, portanto, é um caso especial de aluguel*; é o "aluguel" do trabalho. Em um livre mercado, esse aluguel não pode, é claro, ser capitalizado, uma vez que o fator de trabalho inteiro — o homem — não pode ser comprado e vendido por um preço, a sua renda acumula apenas para seu proprietário. Isso é exatamente o que ocorre, no entanto, em regime de escravidão. O salário, de fato, é a única fonte de renda que *não pode* ser capitalizada no

[1] Os aluguéis *líquidos* são iguais aos aluguéis *brutos* ganhos menos os aluguéis brutos pagos aos proprietários dos fatores.

livre mercado, já que todo homem é necessariamente um proprietário de si mesmo com uma vontade inalienável.

Uma distinção entre salários e aluguéis de terras, então, é que os últimos são capitalizados e transformados em retorno de juros, enquanto os primeiros não são. Outra distinção é puramente *empírica* e não apoditicamente verdadeira para a humanidade. É simplesmente uma verdade histórico-empírica *que os fatores de trabalho sempre foram relativamente mais escassos do que os fatores de terra.* Os fatores de terra e trabalho podem ser classificados de acordo com sua produtividade de valor marginal. O resultado de uma superfluidade relativa de fatores de terra é que nem todos os fatores de terra serão colocados em uso, i.e., os fatores de terra mais ineficientes serão deixados ociosos, de modo que o trabalho será livre para operar a terra mais produtiva (por exemplo, terras agrícolas produtivas, áreas urbanas, incubatórios de peixes, "recursos naturais", etc.). Os trabalhadores tendem a usar a terra com maior produtividade de valor primeiro, a próxima mais produtiva em segundo lugar, etc. A qualquer dado tempo, então, haverá alguma terra — a mais produtiva de valor — sob cultivo e uso, e outra fora de uso. Este último, na ERU, será um terreno livre, uma vez que seus rendimentos de aluguel são zero e, portanto, seu preço será zero.[2] O primeiro terreno será "supramarginal" e o segundo será "submarginal". Na linha divisória estará a terra mais ineficiente agora em uso; esta será a terra "marginal", e estará ganhando *perto* de zero em aluguel.

É importante reconhecer a qualificação de que a terra marginal *não ganhará zero*, mas apenas *perto* de zero, em aluguel.[3] A razão é que, na ação humana, não há continuidade infinita, e a ação não pode prosseguir em passos infinitamente pequenos. Autores de mentalidade

---

[2] Seu valor de capital será positivo, no entanto, se as pessoas esperarem que a terra ganhe aluguel em um futuro próximo.

[3] Como Frank Fetter declarou em "The Passing of the Old Rent Concept", *Quarterly Journal of Economics*, maio de 1901:

> A última unidade de produto de qualquer quantidade finita teria [...] que pagar o aluguel correspondente. O único produto obtido, na estrita teoria do caso, sem pagar aluguel, seria uma unidade infinitesimalmente pequena — no plano anglo-saxão, seria absolutamente nada. Nenhuma unidade finita de produto pode ser considerada uma unidade sem renda. (p. 489)

matemática tendem a pensar nesses termos, de modo que os pontos antes e depois do ponto em consideração tendem a se fundir em um só. O uso de terras marginais, no entanto, só pagará se render *algum* aluguel, mesmo que pequeno. E, nos casos em que há grandes descontinuidades na série de PVMs para diferentes terras, a terra marginal pode estar ganhando uma quantia substancial. É óbvio que não há precisão praxeológica em termos como "próximo", "substancial" etc. Tudo o que podemos dizer com certeza é que, se organizarmos os PVMs das terras em uma série, os aluguéis das terras submarginais serão zero. Não podemos dizer qual será o aluguel das terras marginais, exceto que será mais próximo de zero do que as terras supramarginais.[4]

Agora, vimos acima que o produto de valor marginal de um fator diminui conforme sua oferta total aumenta e aumenta conforme a oferta diminui. As três categorias principais de fatores na economia são terra, trabalho e bens de capital. Na economia em progresso, a oferta de capital por pessoa aumenta.[5] A oferta de todos os níveis de bens de capital aumenta, diminuindo assim as produtividades de valor marginal dos bens de capital, de modo que os preços dos bens de capital caem. Os PVMs *relativos* dos fatores de terra e de trabalho, no agregado, tendem a aumentar, de modo que sua renda crescerá em termos reais, senão em monetários.

E se a oferta de capital permanecesse a mesma, enquanto a oferta de trabalho ou os fatores de terra mudassem? Assim, suponha que, com a mesma estrutura de capital, a população aumente, ampliando a oferta total de fatores de trabalho. O resultado será uma *queda geral no PVM do trabalho e um aumento no PVM dos fatores de terra.* Esse aumento fará com que terras antes submarginais e sem aluguel rendam

[4] Os termos "marginal", "supramarginal", etc., são usados aqui de forma bastante diferente da forma como foram usados acima. Em vez de lidar com a oferta e a demanda de um bem ou fator homogêneo, estamos aqui nos referindo a uma *classe* de fatores, como terras, e comparando diferentes *qualidades* dos vários fatores dessa classe. A terra que ganha quase zero é "marginal" porque é aquela que mal é usada.

[5] Aqui, mudamos a definição de economia em progresso para significar aumento de capital por pessoa, de modo que possamos contrastar os efeitos das mudanças na oferta de um tipo de fator com as mudanças na oferta de outro.

aluguel e sejam cultivadas com a nova oferta de trabalho. Esse é o processo particularmente enfatizado por Ricardo: a população pressionando a oferta de terras. A tendência de queda do PVM da mão de obra, entretanto, pode muito bem ser contrabalanceada por um aumento nas tabelas de trabalho do PFMa, já que o aumento da população permitirá uma maior utilização das vantagens da especialização e da divisão do trabalho. A oferta constante de capital teria que ser reorientada para as condições alteradas, mas a quantidade constante de capital monetário seria então mais produtiva fisicamente. Consequentemente, haverá uma tendência de compensação para o aumento dos PVMs do trabalho. A qualquer tempo, para quaisquer dadas condições de capital e processos de produção, haverá um nível de população "ótimo" que maximizará a produção total de bens de consumo per capita na economia. Um nível mais baixo não tirará vantagem de suficiente divisão de trabalho e oportunidades de trabalho, de modo que o PFMa dos fatores de trabalho será menor do que no ponto ótimo; um nível mais alto de população diminuirá o PVM do trabalho e, portanto, diminuirá os salários reais por pessoa.[6]

O reconhecimento da existência de uma teórica população "ótima" que maximiza a produção real per capita, dados a terra e o capital existentes, iria longe para acabar com as sombrias controvérsias malthusianas na teoria econômica. Pois se um dado aumento da população a qualquer momento levará a um aumento ou diminuição do produto real per capita é uma questão *empírica*, dependendo dos dados concretos. Isso não pode ser respondido pela teoria econômica.[7]

Pode-se questionar como a afirmação de que o aumento da população pode aumentar o PFMa e os PVMs pode ser conciliada com a demonstração acima de que os fatores sempre serão colocados em operação em áreas de retornos físicos *decrescentes*. As condições aqui são completamente diferentes, no entanto. No problema anterior, está-

[6] É claro que não há razão para supor que a renda real máxima per capita seja necessariamente o melhor ideal ético; para alguns, o ideal pode ser a renda real máxima mais a população máxima. Em uma sociedade livre, os pais são livres para escolher seus próprios princípios éticos no assunto.

[7] A economia pouco pode dizer sobre a população e seu tamanho. A inclusão de um corpus de "teoria da população" na economia, em vez da biologia ou psicologia, é o infeliz resultado do acidente histórico de que os primeiros economistas foram os primeiros a se aprofundar nos problemas demográficos.

vamos assumindo uma dada oferta total dos vários fatores e considerando o melhor método de seu arranjo relativo. Estamos lidando aqui, não com processos de produção particulares e dadas ofertas de fatores, mas com o conceito vago de "produção" em geral e com o efeito da mudança na oferta total de um fator. Além disso, não estamos lidando com um fator verdadeiro (homogêneo em sua oferta), mas com uma "classe de fatores", como a terra-em-geral ou a trabalho-em-geral. Além do problema de vaguidade, é evidente que as condições do nosso problema atual são completamente diferentes. Pois, se a oferta *total* de um fator muda e tem um efeito sobre a produtividade do fator trabalho, isso é equivalente a uma *mudança* nas curvas (ou tabelas) de PFMa em vez de um movimento *ao longo das curvas*, como consideramos acima.[8]

Como estamos acostumados a ver o trabalho implicitamente como mais escasso do que os fatores fundiários, falamos em termos de terra com *aluguel zero*. Se as situações fossem invertidas e as terras fossem mais escassas do que os fatores de trabalho, teríamos que falar de trabalhadores de salário zero, trabalho submarginal, etc. Teoricamente, isso é certamente possível, e pode-se argumentar que em sociedades estáticas com limitações institucionais de mercado como a antiga Esparta e a Europa medieval ou pós-medieval, essa condição realmente prevalecia, de modo que o "trabalho excedente" ganhava um salário de produção inferior ao de subsistência. Aqueles que eram "excedentes" e não possuíam capital investido eram contidos pelo infanticídio ou reduzidos à mendicância.

Essa terra submarginal que não ganha aluguel deu origem a uma tendência infeliz de considerar o próprio conceito de aluguel como

---

[8] A maneira de Lausanne (de Walras e Pareto) de expressar essa distinção seria dizer que, no primeiro caso (quando estamos nos movendo ao longo da curva), supomos implicitamente que "(a oferta de) gostos, técnicas e recursos permanecem dados na economia." No caso presente, estamos considerando uma mudança em um recurso (por exemplo, um aumento na oferta de trabalho). Nós corrigiríamos isso para dizer que apenas *gostos* e recursos foram considerados dados. Como vimos na seção anterior, as técnicas não são determinantes imediatos das mudanças de produção. As técnicas precisam ser utilizadas por meio de poupança e investimento. Na verdade, podemos lidar *apenas* com gostos e recursos, desde que incluamos as preferências temporais entre os "gostos".

"diferencial" — referindo-se particularmente às *diferenças de qualidade* entre os fatores. Às vezes, o conceito de aluguéis "absolutos" ou puros é jogado ao mar completamente, e só ouvimos falar de aluguel em um "sentido diferencial", como em declarações como as seguintes:

> Se a terra A ganhar 100 onças de ouro por mês e a terra B ganhar zero, a terra A terá um aluguel diferencial de 100.
>
> Se o trabalhador A ganha 50 onças de ouro por mês e o trabalhador B 30 onças de ouro, A ganha um "aluguel de habilidade" de 20 onças.

Pelo contrário, os aluguéis são absolutos e não dependem da existência de um fator mais ineficiente da mesma categoria geral. A base "diferencial" do aluguel é puramente dependente de, e derivada de, aluguéis absolutos. É simplesmente uma questão de subtração aritmética. Assim, o terreno A pode receber um aluguel de 100 e o terreno B um aluguel zero. Obviamente, a diferença entre 100 e zero é 100. No caso do trabalhador, porém, o "aluguel" do trabalhador A, ou seja, o salário, é 50 e o de B é 30. Se quisermos comparar os dois ganhos, podemos dizer que A ganha 20 a mais do que B. Não faz muito sentido, entretanto, aumentar a confusão usando "aluguel" neste sentido.

O conceito de "aluguel diferencial" também foi usado para contrastar os ganhos por um fator em um uso com aqueles do mesmo fator em outro uso. Assim, se um fator, seja terra, seja trabalho, ganha 50 onças por mês em um uso e *teria* ganho 40 onças em algum outro uso, então seu "aluguel" é de 10 onças. Aqui, "aluguel diferencial" é usado para expressar a diferença entre o PVMD real e a oportunidade perdida ou o PVMD no próximo melhor uso. Às vezes, acredita-se que o diferencial de 10 onças de alguma forma não é "realmente" uma parte dos custos para os empreendedores, que é um excedente ou mesmo aluguel "não ganho" adquirido pelo fator. É geralmente admitido que não é isento de custos para as *empresas individuais*, que propuseram o fator até seu PVM de 50. Supõe-se, no entanto, que não tenha custos do "ponto de vista da indústria". Mas *não existe* um "ponto de vista" da indústria. Não "indústrias", mas *empresas*, compram e vendem e buscam lucros.

Na verdade, toda a discussão sobre se o aluguel é ou não "sem custo" ou se entra no custo não tem valor. Pertence às antigas controvérsias clássicas sobre se os aluguéis são "determinados pelo preço" ou "determinantes do preço". A visão de que *quaisquer* custos podem ser determinantes do preço é um produto da velha teoria do valor e dos preços do custo de produção. Vimos que os custos não determinam os preços, mas *o contrário*. Ou, mais precisamente, os preços dos bens de consumo, por meio de processos de mercado, determinam os preços dos fatores produtivos (em última instância, fatores de terra e trabalho), e o impacto das mudanças de preços é suportado por fatores *específicos* em vários campos.

B. A Natureza do Trabalho

Como mencionamos anteriormente, "trabalho" é uma categoria que inclui uma variedade miridiante de serviços. Geralmente, o trabalho é a despesa de energia humana pura em um processo de produção. Catalaticamente, o trabalho é contratado por capitalistas-empreendedores.[9] É grosseiramente não científico separar os trabalhadores em categorias arbitrárias e se referir a um grupo como "trabalho" e "trabalhadores", enquanto o outro grupo recebe vários outros nomes. Darlhes outros nomes implica uma diferença de *tipo* entre sua contribuição e a contribuição de outros, mas essa diferença não existe. Assim, o costume popular é chamar alguns trabalhos contratados de "trabalho", enquanto outros são chamados de "gerentes", "executivos" etc. "Gestão" é uma categoria particularmente popular em contraste com "trabalho", e ouvimos uma grande quantidade de vezes o termo "relações trabalho-gestão". Mas essas categorias não têm valor. A "gestão" é contratada pelos proprietários ou proprietário para dirigir a produção; os gerentes são supostos a obedecer às ordens de seus superiores — algo que eles consentem em fazer como parte dos termos de seu emprego. Os operários de qualidade inferior, mais abaixo na escala — os

[9] Quando um proprietário performa, e recebe um retorno por uma atividade essencialmente de trabalho que ele *também* poderia desempenhar como um empregado (por exemplo, o proprietário-gerente), esse retorno é um salário implícito. Sobre as definições de "trabalho", veja Spencer Heath, *Citadel, Market, and Altar* (Baltimore: Science of Society Foundation, 1957), pp. 235-36.

"trabalhadores" — são tratados por esses escritores como uma espécie diferente.[10] A função deles é suposta a ser a de não obedecer ordens e se envolver em um processo de produção, mas de alguma forma para ser diferente — agir como uma entidade independente, afirmando seus "direitos", brigando com a "administração", etc.

No entanto, não há diferença de tipo entre "trabalhadores" e "gestão". O vice-presidente de uma empresa, se contratado por seus proprietários, tem exatamente a mesma justificativa, ou falta de justificativa, para filiar-se a um sindicato quanto um mecânico contratado. Ambos são supostos a cumprir os termos de seu emprego, ou seja, obedecer às ordens relevantes de seus superiores. Ambos são livres a qualquer momento para regatear os termos de seu emprego, assim como em qualquer outra troca voluntária no mercado. Ambos são *trabalhadores*, que gastam energia humana na produção de bens. Nenhuma qualidade especial é atribuída a um conjunto de trabalhadores ou a outro que torna mais ou menos justificável que eles se filiem a um sindicato.

A questão sindical será explorada a seguir, no capítulo 10 sobre Monopólio e Concorrência. Aqui podemos notar que esta falsa dicotomia "trabalho-gestão" surge de uma forma interessante na luta pelos sindicatos de encarregados.[11,12] Por alguma razão, mesmo o mais fervoroso defensor sindical acha absurda a ideia de sindicalizar os vice-presidentes. Os mais críticos dos sindicatos acham monstruoso se os sindicatos tentam organizar encarregados, que estão nos escalões mais baixos da "administração", e iriam, é claro, ficar horrorizados com a própria ideia de sindicalizar os vice-presidentes. No entanto, se não há

10 Quando usamos o termo "qualidade" aqui e em outras partes da análise catalática, não o estamos empregando em algum sentido metafísico ou de algum ponto de vista ético "superior". Queremos dizer qualidade *enquanto expressa pela escolha do mercado*, na forma de um PVM mais alto e, portanto, de um salário mais alto.

11 N.T.: Uma pessoa encarregada de um grupo de trabalhadores, que geralmente supervisiona.

12 Para um exemplo de um trabalho interessante sobre barganha com sindicatos baseado diretamente na falsa dicotomia trabalho-gestão, ver Lee H. Hill e Charles R. Hook, Jr., *Management at the Bargaining Table* (Nova York: McGraw-Hill, 1945). Sobre sindicatos de encarregados, consulte Theodore R. Iserman, *Industrial Peace and the Wagner Act* (Nova York: McGraw-Hill, 1947), pp. 49-58.

dicotomia real e todos os empregados são trabalhadores, então nossas visões sobre os sindicatos precisam ser alteradas de acordo. Pois, se todos admitem que a sindicalização dos vice-presidentes é absurda ou perversa, então talvez o mesmo adjetivo teria de ser aplicado à sindicalização de *quaisquer* trabalhadores.

C. Oferta de Terra

Vimos ao longo da discussão que os processos de determinação de preços para os serviços unitários de terra e trabalho são exatamente os mesmos. Ambos os conjuntos de fatores tendem a ganhar seu PVM; ambos recebem adiantamentos de dinheiro presente de empreendedores-capitalistas; etc. A análise de precificação dos serviços unitários de fatores originais ou "permanentes" se aplica igualmente a cada um. Existem três diferenças básicas entre as condições de terra e de trabalho, no entanto, que tornam a separação das duas importantes. Um que já tratamos em detalhes: que (na economia livre) a terra pode ser capitalizada em seu preço como um "fator *inteiro*" e, portanto, ganha simplesmente juros e mudanças empreendedoriais no valor dos ativos; enquanto o trabalho não pode ser capitalizado. Uma segunda diferença que estivemos considerando — o fato empírico de que o trabalho tem sido mais escasso do que os fatores fundiários. Um corolário disso é que o trabalho é preeminentemente o fator não específico, aplicável a todos os processos de produção, enquanto a terra tende a ser muito mais específica. Uma terceira diferença deriva do fato de que os trabalhadores são seres humanos e — também um fato empírico — de que o lazer é sempre um bem de consumo. Como resultado, haverá preços de reserva para o trabalho contra o lazer, enquanto a terra — no sentido mais amplo — não terá um preço de reserva. Trataremos dos efeitos dessa distinção em breve.

O fato de o trabalho ser mais escasso e não específico significa que sempre haverá *terras não utilizadas*. Apenas as melhores e mais produtivas terras serão utilizadas, ou seja, as terras com os maiores PVMDs. Da mesma forma, no mundo real de incerteza, onde erros são cometidos, também haverá *bens de capital* não utilizados, ou seja, em

lugares onde foram feitos maus-investimentos que se revelaram não lucrativos.

Podemos agora traçar as curvas de oferta e demanda para fatores de terra. Mostramos acima que, para qualquer fator, a curva de demanda *particular* para qualquer uso, ou seja, a curva PVM particular para um fator nesse uso, irá se inclinar para baixo na região em que o fator está operando. Além disso, vimos que a curva de demanda *geral* do fator na faixa de todos os seus usos terá uma inclinação descendente. *O que dizer das curvas de oferta* para fatores de terra? Se tomarmos a curva de oferta *geral* (o fator considerado em relação a todos os seus usos), então é claro que não há curva de demanda de reserva de terra; pelo menos isso será verdade na ERU. As curvas de oferta *particulares* para cada uso dependerão dos usos alternativos que um pedaço de terra possa ter. Se ele tiver algum uso alternativo, sua curva de oferta para cada uso terá uma inclinação ascendente conforme seu preço aumenta, uma vez que pode ser deslocado de um uso para outro conforme um uso produz um retorno de aluguel mais alto.

Em seus usos *particulares*, o proprietário terá uma demanda de reserva, pois poderá obter um retorno maior mudando para outro uso. Quanto maior a extensão dos usos alternativos, mais horizontal cada curva de oferta particular tenderá a ser.

Na Figura 62, o diagrama do lado esquerdo mostra as curvas de oferta e demanda para o uso geral de um fator de terra, incluindo todos os usos. A curva de oferta será o estoque — uma linha reta vertical. O diagrama à direita abaixo mostra as curvas típicas de demanda e oferta para um uso particular; aqui, a curva de oferta se inclina para cima porque pode mudar para, e de, uso ou usos alternativos. A interseção das curvas de oferta e demanda, em cada exemplo, produz o preço do aluguel, igualando o produto do valor marginal descontado para a quantidade total do fator disponível. O preço para os usos gerais, *0C*, será igual aos preços *0E*, etc., para qualquer uso particular, uma vez que o preço do fator precisa, em equilíbrio, ser o mesmo em todos os usos. O diagrama *geral* também fornece a quantidade total que será vendida para aluguel, $0S_1$, que será igual à oferta total do fator de terra disponível. A *soma* das quantidades de equilíbrio (como *EB* no diagra-

ma) ofertadas para usos específicos seria igual ao total fornecido para todos os usos, $0S_1$.

Vimos que os preços dos bens de consumo são definidos pelas tabelas de demanda dos consumidores, conforme determinado por suas escalas de valor, ou seja, pela forma como a quantidade ofertada pelos produtores (os capitalistas de primeira linha) será avaliada pelos consumidores. Quando, na economia em mudança, os produtores têm demandas de reserva especulativa, o preço será, a qualquer momento, definido pela demanda total para o dado estoque, e isso sempre tenderá a se aproximar do preço de demanda dos verdadeiros consumidores. Uma situação semelhante ocorre na terra. Os preços dos

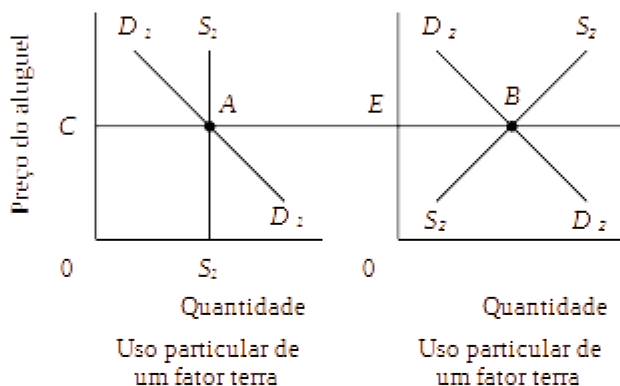


Figura 62. Oferta e Demanda por Terra

fatores de terra serão determinados pelas tabelas gerais dos PVMDs dos fatores e serão definidos de acordo com o ponto de interseção da quantidade total, ou estoque, do fator disponível, com sua tabela de produtividade de valor marginal descontado. O PVMD, por sua vez, é, como vimos longamente, determinado pela medida em que esse fator serve aos consumidores. O PVM é determinado diretamente pelo grau em que uma unidade de fator serve aos consumidores, e o desconto é determinado pela medida em que os consumidores escolhem poupança-investimento em relação ao consumo atual. Portanto, *as escalas de valor dos consumidores* determinam, dados os estoques dos fatores

originais, todos os vários resultados da economia de mercado que precisam ser explicados: os preços dos fatores originais, a alocação dos fatores originais, as rendas aos fatores originais, a taxa de preferências temporais e de juros, a duração dos processos de produção em uso e as quantidades e tipos de produtos finais. Em nosso mundo real em constante mudança, essa estrutura bonita e ordenada da economia de livre mercado tende a ser alcançada por meio do impulso dos empreendedores para obter lucro e evitar perdas.[13]

Neste ponto, vamos considerar um grande bicho-papão dos georgistas de Henry — a especulação em terras que impede o uso de terras produtivas. De acordo com os georgistas, toda uma série de males econômicos, incluindo as depressões dos ciclos econômicos, decorrem da retenção especulativa de uso de terra básica, causando uma escassez artificial e altos aluguéis para os sítios em uso. Vimos acima que a especulação em bens de consumo (e o mesmo também se aplica a bens de capital) desempenha a função altamente útil de acelerar o ajuste para a melhor satisfação da demanda do consumidor. No entanto, curiosamente, a especulação da terra é muito menos provável de ocorrer e é muito menos importante do que no caso de qualquer outro bem econômico. Para bens de consumo ou de capital, sendo não permanentes, podem ser usados agora ou em alguma data posterior. Pode-se escolher entre usar no presente ou usar várias vezes no futuro. Se o proprietário do bem estima que a demanda pelo bem será maior no futuro e, portanto, seu preço será maior, ele irá, desde que o tempo de espera

13 Essa "regra" pelas avaliações dos consumidores é válida na medida em que os empreendedores e proprietários de fatores visam a renda máxima em dinheiro. Na medida em que eles se abstêm de uma renda mais alta em dinheiro para buscar *fins não monetários* (por exemplo, olhando para uma terra não cultivada ou desfrutando do lazer), as valorações dos próprios produtores serão determinantes. Do ponto de vista praxeológico geral, esses produtores estão, nessa medida, atuando como *consumidores*. Portanto, toda a regra das escalas de valor dos consumidores seria válida mesmo aqui. Porém, para fins de análise catalática de mercado, pode ser conveniente separar o homem como produtor do homem como consumidor, ainda que, considerado em sua totalidade, o mesmo homem desempenhe ambas as funções. Nesse evento, podemos dizer que, na medida em que as metas não monetárias entram, não são os valores dos consumidores que são determinantes, mas os valores de *todos os indivíduos* na sociedade. Para uma discussão mais aprofundada desta questão e da "soberania do consumidor", consulte o capítulo 10 abaixo.

não seja muito caro em termos de preferência temporal e armazenamento, manter a mercadoria em mãos (em inventário) até essa data. Isso serve aos consumidores, mudando o bem de uso no presente para um uso mais valioso no futuro.

A terra, porém, é um recurso permanente, como vimos. Ele pode ser usado o tempo todo, *tanto* no presente *quanto* no futuro. Portanto, qualquer retenção de uso da terra pelo proprietário é simplesmente tola; significa simplesmente que ele está recusando aluguéis monetários desnecessariamente. O fato de um proprietário poder antecipar que o valor de sua terra aumentará (devido a aumentos nos aluguéis futuros) em alguns anos não fornece qualquer razão para que o proprietário se recuse a adquirir aluguéis, no meio tempo. Portanto, um sítio permanecerá sem uso simplesmente porque não ganharia nenhum aluguel na produção. Em muitos casos, entretanto, um terreno, uma vez comprometido com uma certa linha de produção, não poderia facilmente ou sem custo substancial ser transferido para outra linha de produção. Quando o proprietário antecipa que uma melhor linha de uso estará disponível em breve ou estiver em dúvida sobre o melhor compromisso para a terra, ele irá impedir o uso do terreno se sua economia no "custo de mudança" for maior do que seu custo de oportunidade de esperar e de renunciar aluguéis presentemente obtíveis. O especulativo proprietário-de-sítio está, então, prestando um grande serviço aos consumidores e ao mercado ao não comprometer a terra com um uso produtivo inferior. Ao esperar para colocar a terra em um uso produtivo superior, ele está alocando a terra para os usos mais desejados pelos consumidores.

O que provavelmente confunde os georgistas é o fato de que muitos sítios permanecem não usados e ainda assim cobram um preço de capital no mercado. O preço de capital do sítio pode até *aumentar* enquanto o sítio continua ocioso. Isso não significa, entretanto, que algum tipo de vilania esteja acontecendo. Significa simplesmente que nenhum aluguel é esperado no sítio nos primeiros anos, embora ele venha a gerar aluguéis positivos depois disso. O valor de capital da terra básica, como vimos, soma o total descontado de todas os aluguéis futuros, e essas somas de aluguéis podem exercer uma influência tangível a uma distância considerável no futuro, dependendo da taxa

de juros. Portanto, não há mistério no fato de um valor de capital para um sítio ocioso, ou em seu aumento. Os sítios não estão sendo vilmente retirados da produção.[14]

Vamos agora considerar o efeito de uma mudança na oferta de um fator de terra. Suponha que haja um aumento na oferta de terra em geral, a oferta de trabalho e poupança permanecendo constantes. Se a nova terra for submarginal em relação à terra atualmente em uso, é óbvio que a nova terra não será usada, mas, em vez disso, se juntará aos demais terrenos submarginais em ociosidade. Se, por outro lado, a nova terra for superior e, portanto, render um aluguel positivo, ela entra em uso. Não houve, entretanto, nenhum aumento no trabalho ou no capital, de forma que não será lucrativo para esses fatores serem empregados em uma quantidade total de terra maior do que antes. As novas terras produtivas, competindo com as terras mais antigas, irão, portanto, empurrar as terras anteriormente apenas marginais para a categoria submarginal. O trabalho sempre empregará capital nas melhores terras e, assim, a nova aquisição de terras supramarginais retira da produção as terras anteriormente marginais. Uma vez que a nova terra é mais produtiva em valor do que a antiga terra marginal que substitui, a mudança aumenta a produção total de bens na sociedade.

D. Oferta de Trabalho

No caso de um fator de trabalho, a curva de demanda particular para seu uso terá uma inclinação descendente, e a curva de oferta particular de um fator de trabalho para um uso específico terá uma inclinação ascendente para a direita. De fato, como o trabalho é um fator relativamente não específico, a curva de oferta *particular* de um fator de trabalho tende a ser mais plana do que a curva de oferta do fator de terra (geralmente mais específico). Assim, as curvas de oferta e demanda *particulares* para um fator de trabalho podem ser representadas na Figura 63.

[14] Na sociedade livre, como indicamos acima, o sítio não poderia se tornar originalmente propriedade de ninguém até que tivesse sido “usado” de alguma forma, tal como sendo limpo, cultivado, etc. Não há necessidade de uso subsequente, no entanto, até que os aluguéis possam ser obtidos.

A curva de demanda geral para um fator de trabalho também terá uma inclinação descendente na área relevante. Uma das complicações na análise do trabalho é a alegada ocorrência de uma "curva de oferta de trabalho para trás". Isso acontece quando os trabalhadores reagem a

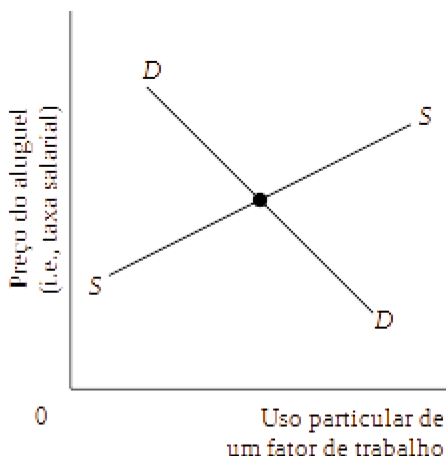


Figura 63. A Oferta e a Demanda por Trabalho para um Uso Particular

taxas salariais mais altas reduzindo sua oferta de horas de trabalho, tomando assim parte de suas rendas mais altas como aumento de lazer. Isso pode muito bem ocorrer, mas não será relevante para a determinação dos salários de um fator. Em primeiro lugar, vimos que as curvas de oferta particulares de um fator serão planas devido à competição de usos alternativos. Mas mesmo a curva de oferta *geral* de um fator será "inclinada para a frente", ou seja, inclinada para a direita. Pois o trabalho, embora dificilmente homogêneo, é um fator peculiarmente não específico. Portanto, salários mais altos para um conjunto de fatores tenderão a estimular outros trabalhadores a se treinarem ou se esforçarem para entrar nesse "mercado" particular. Como as habilidades são diferentes, isso não significa que todos os salários serão igualados. Significa, entretanto, que as curvas *gerais* de oferta de um fator de trabalho também serão inclinadas para frente. Podemos organizar uma

série de curvas gerais de oferta e demanda para vários fatores de trabalho como na Figura 64.

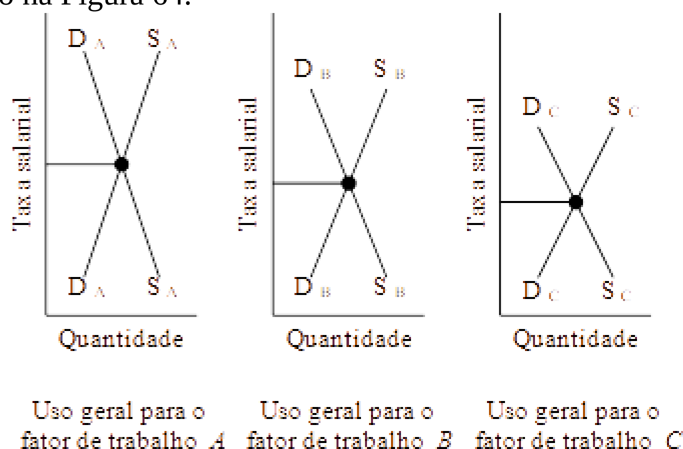


Figura 64. Curvas de Oferta e Demanda Gerais para Vários Fatores de Trabalho

O único caso em que uma curva de oferta para trás pode ocorrer é para a oferta total de *todos* os fatores de trabalho, e aqui os elementos são tão imprecisos, uma vez que esses fatores não são homogêneos, que os diagramas são de pouca utilidade na análise. No entanto, esta é uma questão importante. Conforme as taxas salariais em geral aumentam, em toda a sua conexão entre vários mercados de trabalho específicos, a oferta de todo o trabalho (ou seja, a quantidade de horas de trabalho) pode aumentar ou diminuir, dependendo das escalas de valor dos indivíduos em questão. O aumento dos salários pode acabar atraindo pessoas que não trabalham para a força de trabalho e induzi-las a trabalhar horas extras ou a obter um emprego extra de meio período. Por outro lado, pode levar ao aumento do lazer e à redução do total de horas trabalhadas. O aumento dos salários pode levar ao crescimento da população, inchando a oferta total de trabalho "em geral" ou pode levar a um corte na população e à obtenção de alguns dos ganhos do aumento dos salários na forma de maior lazer e um padrão de vida mais elevado por pessoa na população.[15] Mudanças na oferta total ou

[15] Haverá uma curva de oferta para trás se a utilidade marginal do dinheiro cair com rapidez suficiente e a desutilidade marginal do lazer renunciado aumentar rápido o suficiente, conforme as unidades de trabalho são vendidas por

no estoque de trabalho-em-geral afetarão os mercados particulares, deslocando todas as tabelas específicas para a esquerda se o estoque diminuir, ou para a direita se aumentar.

Uma curva de oferta para trás pode concebivelmente ocorrer para um fator de terra também, quando o proprietário tem uma alta demanda de reserva para a terra a fim de desfrutar de sua beleza não utilizada (no sentido cataláctico). Nesse caso, a terra teria uma desutilidade marginal crescente de fruição visual renunciada, assim como o lazer é renunciado no processo de despender trabalho. No caso da terra, uma vez que não há uma conexão tão grande entre os fatores de terra quanto há entre os fatores de trabalho não específicos, essa circunstância, de fato, terá um impacto mais direto no preço de mercado do aluguel. Isso pode ser revelado em uma curva de oferta geral para trás para o *fator de terra*. Os preços de aluguel mais altos oferecidos por sua terra induzirão então o proprietário de terra a reter mais dela, obtendo a renda mais alta parcialmente em bens de consumo não trocáveis, bem como em mais dinheiro recebido. Esses casos podem ser raros na prática, mas apenas por causa dos valores livremente escolhidos pelos próprios indivíduos.

Assim, não há razão para o suposto preservador de um monumento ou de um parque reclamar da maneira como o mercado trata seus objetos preciosos. Na sociedade livre, esses conservacionistas têm total liberdade para comprar os sítios e preservá-los intactos. Eles estariam, com efeito, derivando serviços de consumo de tais atos de preservação.

Para voltar ao trabalho, mencionamos outro componente das taxas salariais. Esse é a renda *psíquica*, ou desutilidade psíquica, envolvida em qualquer linha de trabalho particular. Em outras palavras, as pessoas muitas vezes são atraídas para uma determinada linha de trabalho ou para um emprego específico por outras considerações que não a renda monetária. Pode haver benefícios e satisfações psíquicas positivas derivadas do tipo particular de trabalho ou da empresa em que o trabalhador está empregado. Da mesma forma, as desutilidades psíquicas podem estar associadas a empregos particulares.

preços mais altos em dinheiro.

Esses elementos psíquicos entrarão nas curvas para usos particulares. Para isolar tais elementos, suponhamos por enquanto que todos os trabalhadores são igualmente produtivos em valor, que o trabalho é um fator homogêneo. Em tal mundo, todas as taxas salariais em todas as ocupações seriam iguais. Todas as indústrias não precisam ser igualmente produtivas em valor para que esse resultado ocorra. Pois, como resultado da conexão do trabalho, isto é, sua não especificidade, os trabalhadores podem entrar em uma ampla gama de ocupações. Se presumirmos, como fazemos no momento, que todos os trabalhadores são igualmente produtivos em valor, então eles entrarão em uma indústria de altos salários para empurrar para baixo a curva de oferta particular de trabalho nessa indústria, enquanto a desistência de trabalhadores aumenta a curva de oferta de trabalho na indústria de baixos salários.

Essa conclusão decorre da tendência geral para a *uniformidade do preço de qualquer bem no mercado*. Se todo o trabalho fosse homogêneo e, portanto, um fator, seu preço (taxa salarial) seria uniforme em toda a indústria, assim como a taxa pura de juros tende a ser uniforme.

Agora, vamos relaxar uma das condições de nosso constructo hipotético.[16] Embora mantendo a suposição de produtividade igual para todos os trabalhadores, vamos agora introduzir a possibilidade de benefícios psíquicos ou desutilidades psíquicas acumulando para os trabalhadores em empregos específicos. Alguns empregos são ativamente gostados pela maioria das pessoas, outros ativamente desgostados. Esses empregos podem ser comuns a certas indústrias ou, mais estrita-

[16] Será notado que temos evitado usar o termo muito em voga "modelo" para aplicar às análises neste livro. O termo "modelo" é um exemplo de um viés infeliz a favor da metodologia da física e da engenharia, conforme aplicado às ciências da ação humana. Os constructos são imaginários porque seus vários elementos nunca coexistem na realidade; no entanto, são necessários para extrair, por raciocínio dedutivo e suposições *ceteris paribus*, as tendências e relações causais do mundo real. O "modelo" da engenharia, por outro lado, é uma construção mecânica em miniatura, *todas as suas partes* podem e precisam coexistir na realidade. O modelo de engenharia retrata em si todos os elementos e as relações entre eles que vão coexistir na realidade. Por essa distinção entre um constructo imaginário e um modelo, o escritor está em débito ao professor Ludwig von Mises.

mente, a empresas individuais que podem ser consideradas particularmente agradáveis ou desagradáveis para trabalhar. O que acontecerá com as taxas salariais monetárias e com a oferta de trabalho nas várias ocupações? É óbvio que, na ocupação ou empresa geralmente *desgostada*, serão necessárias taxas salariais monetárias *mais elevadas* para atrair e manter a mão de obra nesse emprego. Por outro lado, haverá tanta mão de obra competindo nos empregos geralmente apreciados que eles pagarão taxas salariais *mais baixas*. Em outras palavras, nossa conclusão melhorada é que não são as taxas salariais *monetárias*, mas as taxas salariais *psíquicas*, que serão equalizadas por completo — as taxas salariais psíquicas sendo iguais às taxas salariais monetárias mais ou menos um benefício psíquico ou um componente de desutilidade psíquica.

Muitos economistas assumiram, implícita ou explicitamente, uma homogeneidade essencial entre os trabalhadores. E eles têm feito essa suposição não, como fizemos, como um constructo puramente temporário, mas como uma tentativa de descrever o mundo real. A questão é empírica. É um postulado fundamental, derivado empiricamente deste livro, que há uma grande variedade entre os homens em técnicas de trabalho, em *insights* de eventos futuros, em habilidade, inteligência, etc. Parece empiricamente claro que esse é o caso.[17] As negações parecem basear-se na fé simples de que todos os homens são "realmente" iguais em todos os aspectos ou poderiam ser tornados iguais sob condições adequadas. Geralmente, as suposições de uniformidade e igualdade são feitas implicitamente, em vez de explicitamente, talvez porque as absurdidades e os erros óbvios da posição ficariam então claros. Pois quem negaria que nem todo mundo poderia ser cantor de ópera ou campeão de rebatidas?

Alguns escritores tentam salvar o pressuposto da uniformidade ao demonstrar que as diferenças nos salários ocorrem unicamente por

[17] Para algumas discussões filosóficas acerca da variação humana, ver Harper, *Liberty*, pp. 61-83, 135-41; Roger J. Williams, *Free and Unequal* (Austin: University of Texas Press, 1953); George Harris, *Inequality and Progress* (Boston: Houghton Mifflin, 1898); Herbert Spencer, *Social Statics* (Nova York: D. Appleton & Co., 1890), pp. 474-82; A.H. Hobbs, *The Claims of Sociology* (Harrisburg, Pa.: The Stackpole Co., 1951), pp. 23-64; e Hobbs, *Social Problems and Scientism* (Harrisburg, Pa.: The Stackpole Co., 1953), pp. 254-304.

causa do alto *custo de treinamento* para determinados empregos. Assim, um médico ganhará mais do que um atendente porque, pela natureza da tarefa, um médico terá que se submeter às despesas de anos de treinamento (as despesas incluem os custos reais em dinheiro, bem como os custos de oportunidade de ganhar dinheiro renunciados em tais empregos, como atendente por exemplo). Portanto, no equilíbrio de longo prazo, as taxas salariais monetárias não serão uniformes nos dois campos, mas as taxas de renda serão suficientemente mais altas na medicina apenas para compensar a perda, de modo que as taxas de renda ou de salário *líquido*, consideradas ao longo da vida da pessoa, serão as mesmas.

É verdade que os custos de treinamento entram dessa forma nas taxas salariais de mercado. Mas eles não levam em conta todas as diferenças salariais de forma alguma. Diferenças inerentes na capacidade pessoal também são vitais. Décadas de treinamento não converterão a pessoa mediana em uma estrela de ópera ou campeão de beisebol.[18]

Muitos escritores basearam suas análises no pressuposto da homogeneidade de todos os trabalhadores. Consequentemente, quando descobrem que trabalhos geralmente apreciados, como diretor de televisão, pagam mais do que trabalhos desagradáveis como cavar valas, eles tendem a presumir que há injustiça e trapaças em andamento. Um reconhecimento das diferenças na produtividade do trabalho, no entanto, elimina esse bugbear.[19] Em tais casos, ainda existe um componente psíquico que reduz relativamente o salário do trabalho mais querido, mas é compensado pela maior produtividade de valor marginal e pela habilidade atribuída ao último. Visto que dirigir um programa de TV exige mais habilidade do que cavar valas, ou melhor, habilidade que menos pessoas possuem, as taxas salariais nas duas ocupações não podem ser igualadas.

E. Produtividade e Produtividade Marginal

Muito cuidado deve ser tomado ao lidar com o conceito de produtividade. Em particular, há perigo em usar um termo como "produti-

18 Cf. Van Sickle e Rogge, *Introduction to Economics*, pp. 178-81.

19 Para obter um tratamento das taxas salariais e da geografia, consulte a seção abaixo sobre "A Economia da Localização e Relações Espaciais".

vidade do trabalho". Suponha, por exemplo, que afirmemos que "a produtividade do trabalho aumentou no último século". A implicação é que a causa desse aumento veio de dentro do próprio trabalho, ou seja, porque o trabalho atual é mais enérgico ou hábil pessoalmente do que o trabalho anterior. Porém, esse não é o caso. Uma estrutura de capital em avanço aumenta a produtividade *marginal* do trabalho, porque a oferta de trabalho aumentou menos do que a oferta de bens de capital. Este aumento na produtividade marginal do trabalho, entretanto, não é devido a algum melhoramento na energia de trabalho despendida. É devido à oferta aumentada de bens de capital. Os agentes causais das taxas salariais aumentadas em uma economia em expansão, portanto, não são principalmente os próprios trabalhadores, mas os empreendedores-capitalistas que investiram em bens de capital. Os trabalhadores recebem mais e melhores ferramentas e, portanto, o trabalho deles se torna relativamente mais escasso em comparação com os outros fatores.[20]

O fato de cada homem receber seu produto de valor marginal significa que cada homem recebe o que vale ao produzir para os consumidores. Mas isso não significa que o aumento de seu valor ao longo dos anos seja necessariamente causado por seu próprio aperfeiçoamento. Pelo contrário, como vimos, o aumento deve-se principalmente à crescente abundância de bens de capital fornecidos pelos capitalistas.

É, então, claramente impossível imputar "produtividade" absoluta a qualquer fator produtivo ou classe de fatores. Em sentido absoluto, é sem significado tentar imputar produtividade a qualquer fator, uma vez que todos os fatores são necessários ao produto. Podemos discutir a produtividade apenas em *termos marginais*, em termos da contribuição produtiva de uma única unidade de um fator, dada a existência de outros fatores. Isso é exatamente o que os empreendedores fazem no mercado, adicionando e subtraindo unidades de fatores na tentativa de alcançar o curso de ação mais lucrativo.

[20] Deve ficar bem entendido que, quando nos referimos a aumentos nas taxas salariais ou aluguéis de áreas na economia em expansão, estamos nos referindo a taxas salariais reais ou aluguéis de áreas reais, e não necessariamente monetárias.

Outra ilustração do erro ao tentar atribuir aumento de "produtividade" aos próprios trabalhadores ocorre nos vários segmentos do mercado de trabalho. Como vimos, existe uma *conexão* definida entre todas as ocupações no mercado de trabalho, uma vez que o trabalho é o principal fator não específico. Como um resultado, enquanto as taxas salariais não forem igualadas, todos as taxas salariais psíquicas tenderão, no longo prazo, a se moverem juntas e manterem um dado diferencial de habilidade entre cada ocupação. Portanto, quando um determinado ramo da indústria expande seu capital e produção, um aumento no PVMD e, portanto, nas taxas salariais, não é confinado a esse ramo particular. Por causa da conexão da oferta de trabalho, o trabalho tende a deixar outras indústrias e entrar em novas, até que finalmente todas as taxas salariais em todo o mercado de trabalho tenham subido, mantendo os mesmos diferenciais de antes.

Suponha, por exemplo, que haja uma expansão de capital na indústria siderúrgica.[21] O PVM do trabalhador siderúrgico aumenta e suas taxas salariais aumentam. O aumento nas taxas salariais, no entanto, é governado pelo fato de que o aumento atrairá trabalhadores de indústrias mais mal pagas. Por exemplo, suponha que os trabalhadores siderúrgicos estão recebendo 25 grãos de ouro por hora, enquanto os empregados domésticos recebem 15 grãos por hora. Agora, sob o impulso da expansão, o PVM e, portanto, a taxa salarial dos trabalhadores siderúrgicos sobe para 30 grãos. O diferencial foi aumentado, induzindo os empregados domésticos a entrar na indústria siderúrgica, reduzindo os salários siderúrgicos e, principalmente, aumentando os salários dos domésticos, até que o diferencial seja restabelecido. Assim, um aumento no investimento de capital em aço aumentará os salários dos trabalhadores no serviço doméstico. Este último aumento claramente não é causado por algum tipo de aumento na "produtividade" ou na qualidade da produção dos empregados domésticos. Em vez disso, a produtividade de valor *marginal* deles aumentou como resultado da maior escassez de mão de obra nas trocas de serviços.

Os diferenciais não permanecerão precisamente constantes na prática, é claro, uma vez que a mudança de investimento e a mudança

21 Isso pressupõe, é claro, que não há *declínio* compensatório no capital em outros lugares. Se houver, então não haverá aumento *geral* dos salários.

de métodos também alteram os tipos de competências exigidas na economia.

O deslocamento na oferta de trabalho geralmente não será tão abrupto como em nosso exemplo. Geralmente, ocorre de uma ocupação ou de uma categoria para uma categoria ou ocupação muito semelhante. Assim, mais cavadores de valas podem se tornar encarregados, mais encarregados podem se tornar supervisores, etc., de modo que as mudanças ocorrerão de categoria para categoria. É como se o mercado de trabalho consistisse em segmentos ligados, uma mudança em um segmento se transmitindo ao longo da cadeia de cada elo ao próximo.

F. Uma Nota sobre Taxas Salariais Evidentes e Totais

São as "taxas salariais totais" que são determinadas no mercado. Elas tendem a ser equalizadas no mercado e a serem definidas no PVMD do trabalhador. *As taxas salariais totais* são o dinheiro pago pelo empregador aos serviços de mão de obra. Eles não correspondem necessariamente ao "salário líquido" do trabalhador. Este último pode ser chamado de "taxas salariais evidentes". Portanto, suponha que existam dois empregadores competindo pelo mesmo tipo de mão de obra. Um empregador, o Sr. A, paga uma certa quantia em dinheiro, não em salários diretos, mas em fundos de pensão ou outros benefícios de "bem-estar". Esses benefícios, deve-se perceber, não serão adicionados como um presente do empregador aos trabalhadores. Eles não serão acrescidos aos salários totais. Em vez disso, as taxas salariais evidentes pagas pelo Sr. A serão correspondentemente mais baixas do que aquelas pagas por seu rival, o Sr. B, que não precisa gastar com os benefícios de "bem-estar".

Em outras palavras, para o empregador, não faz diferença de que forma os trabalhadores lhe custam dinheiro, seja em "salário líquido", seja em benefícios de bem-estar. Mas ele não pode pagar mais do que o PVMD do trabalhador; i.e., a renda salarial total do trabalhador é definida por esse valor. O trabalhador, com efeito, escolhe de que *forma* gostaria de receber seu pagamento e em que proporção das taxas salariais líquidas para os benefícios de "bem-estar". Parte desses benefícios é o dinheiro que o empregador pode gastar para proporcionar

condições de trabalho particularmente agradáveis ou luxuosas para todos ou alguns de seus empregados. Este custo faz parte do total e é deduzido das taxas salariais evidentes do empregado.

A maneira institucional de pagar as taxas salariais é uma questão de total indiferença para nossa análise. Assim, embora “taxas por peça” ou “taxas de tempo” possam ser mais convenientes em qualquer dado setor, elas não diferem no essencial; ambos são taxas salariais pagas por uma determinada quantidade de trabalho. Com as taxas de tempo, o empregador tem em mente um padrão de desempenho que espera de um trabalhador e paga de acordo com essa taxa.[22]

G. O “Problema” do Desemprego

Um pesadelo econômico de nossos tempos é o “desemprego”. Isso não é apenas considerado o problema preeminente da “depressão” nos “ciclos econômicos”; também é geralmente considerado o “problema” primário do “sistema capitalista”, i.e., da economia de livre mercado desenvolvida. “Bem, pelo menos o socialismo resolve o problema do desemprego”, é considerado o argumento mais persuasivo a favor do socialismo.

De particular interesse para nós é o súbito surgimento do “problema do desemprego” na teoria econômica. Os keynesianos, em meados da década de 1930, inauguraram a moda de declamar: a economia neoclássica é adequada para sua área especial, mas pressupõe “pleno emprego”. Uma vez que a economia “ortodoxa” “pressupõe pleno emprego”, ela é verdadeira apenas enquanto prevalece o “pleno emprego”. Do contrário, entramos em um país das maravilhas keynesiano onde todas as verdades econômicas são corrompidas ou revertidas.

Supõe-se que o “pleno emprego” é a condição de não desemprego e, portanto, o objetivo que todos almejam.

Em primeiro lugar, deve-se enfatizar que a teoria econômica não “assume” o pleno emprego. A economia, de fato, “não assume” *nada*. A discussão inteira de alegadas “suposições” reflete o viés da epistemologia da física, onde “suposições” são feitas sem originalmente saber sua validade e são eventualmente testadas para ver se seus conse-

[22] Para uma discussão desses problemas, veja Mises, *Human Action*, pp. 598-600.

quentes estão corretos ou não. O economista não "assume"; ele *sabe*. Ele *conclui* com base na dedução lógica de axiomas autoevidentes, i.e., axiomas que são lógica ou empiricamente incontroversos.

Agora, o que a economia conclui sobre a questão do desemprego ou "pleno emprego"? Em primeiro lugar, não há "problema" envolvido no desemprego de fatores da terra ou dos bens de capital. (A última condição é frequentemente conhecida como "ociosa" ou "capacidade não utilizada".) Vimos acima que uma distinção crucial entre terra e trabalho é que o trabalho é relativamente escasso. Como resultado, sempre haverá fatores de terra permanecendo sem uso, ou "não empregados".[23] Como resultado adicional, *os fatores de trabalho sempre serão totalmente empregados no livre mercado na medida em que os trabalhadores assim o desejarem.* Não há problema de "terra desempregada", uma vez que a terra permanece sem uso por um bom motivo. Na verdade, se não fosse assim (e é concebível que algum dia não seja), a situação seria muito desagradável. Se houver um momento em que a terra é mais escassa do que a mão de obra, então a terra estará totalmente empregada e alguns fatores de trabalho receberão um salário zero ou um salário abaixo do nível mínimo de subsistência. Esse é o velho e clássico bicho-papão da população que pressiona a oferta de alimentos para níveis abaixo do nível de subsistência, e certamente isso é teoricamente possível no futuro.

Esse é o único caso em que se pode dizer que um "problema de desemprego" se aplica ao livre mercado. Mas mesmo aqui, se considerarmos o problema com atenção, vemos que não há problema de desemprego *per se*. Pois se o que um homem deseja é simplesmente um "emprego", ele poderia trabalhar por salário zero, ou até mesmo pagar seu "empregador" para trabalhar para ele. Em outras palavras, ele poderia ganhar um "salário negativo". Agora, isso nunca poderia acontecer, pela boa razão de que o trabalho é uma desutilidade, especialmente em comparação com o lazer ou "divertimento". No entanto, toda a preocupação com o "pleno emprego" faz parecer que o "emprego", e não a renda do trabalho, é o grande desiderato. Se esse fosse realmente o caso, haveria salários negativos e também não haveria problema de

[23] Os bens de capital permaneceram desempregados devido a erros empreendedoriais anteriores, ou seja, investir no tipo errado de bens de capital.

desemprego. O fato de ninguém trabalhar por salário zero ou negativo implica que, além de qualquer prazer que receba, o trabalhador requer uma renda monetária de seu trabalho. Portanto, o que o trabalhador deseja não é apenas "emprego" (que ele sempre poderia obter em último recurso, *pagando* por ele), mas *um emprego remunerado*.

Mas, uma vez que isso seja reconhecido, toda a ênfase moderna e keynesiana no emprego precisa ser reavaliada. Pois o grande elo que faltava em sua discussão sobre o desemprego é precisamente a *taxa salarial.* Falar de desemprego ou emprego sem referência a uma taxa salarial é tão sem significado quanto falar de "oferta" ou "demanda" sem referência a um preço. E isso é precisamente análogo. A demanda por uma mercadoria só faz sentido com referência a um determinado preço. Em um mercado de bens, é óbvio que qualquer estoque oferecido como oferta, será "compensado", ou seja, vendido, a um preço determinado pela demanda dos consumidores. Nenhum bem precisa permanecer não vendido se o vendedor quiser vendê-lo; tudo o que ele precisa fazer é abaixar o preço o suficiente, em casos extremos até abaixo de zero se não houver demanda pelo bem e ele quiser tirá-lo de suas mãos. A situação é exatamente a mesma aqui. Aqui estamos lidando com serviços de mão de obra. Qualquer oferta de serviço de mão de obra que seja trazida ao mercado pode ser vendida, mas somente se os salários forem fixados em qualquer taxa que irá *liquidar* o mercado.

Concluímos que nunca pode haver, no livre mercado, um problema de desemprego. Se um homem deseja ser empregado, ele o fará, desde que o salário seja ajustado de acordo com seu PVMD. Mas, uma vez que ninguém quer ser simplesmente "empregado" sem receber o que considera pagamento suficiente, concluímos que o emprego *per se* não é nem mesmo um objetivo desejado da ação humana, muito menos um "problema".

O problema, então, não é o emprego, mas o emprego com um salário acima do de subsistência. Não há garantia de que essa situação sempre será obtida no livre mercado. O caso mencionado acima — escassez de terra em relação ao trabalho — pode levar a uma situação em que o PVMD de um trabalhador está abaixo de um salário de subsistência para ele. Também pode haver tão pouco capital investido por

trabalhador que qualquer salário ficará abaixo do nível de subsistência para muitas pessoas. Mesmo em uma sociedade relativamente próspera, pode haver trabalhadores individuais tão enfermos ou com falta de habilidade que seus talentos particulares não poderiam atingir um salário acima do nível de subsistência. Nesse caso, eles poderiam sobreviver apenas por meio das doações daqueles que estão ganhando salários acima do nível de subsistência.

Mas, e o trabalhador apto que "não consegue encontrar um emprego"? Essa situação não pode ocorrer. Nesses casos, é claro, em que um trabalhador insiste em um certo tipo de trabalho ou uma certa taxa salarial mínima, ele pode permanecer "desempregado". Mas ele o faz apenas por sua própria volição e por sua própria responsabilidade. Portanto, suponha que talvez metade da força de trabalho repentinamente insistisse que não trabalharia a menos que recebesse um emprego na cidade de Nova York na indústria da televisão. Obviamente, o "desemprego" de repente se tornaria enorme. Esse é apenas um exemplo em grande escala de algo que está sempre acontecendo. Pode haver um deslocamento da indústria de uma cidade ou região para outra. Um trabalhador pode decidir que deseja permanecer na cidade velha e insiste em procurar emprego lá. Se ele não conseguir um, no entanto, a culpa é dele mesmo e não do "sistema capitalista". O mesmo é verdade para um atendente que insiste em trabalhar apenas na indústria de TV, ou para um empregado de rádio que se recusa a ir para a televisão e insiste em trabalhar apenas no rádio. Não estamos condenando esses trabalhadores aqui. Estamos simplesmente dizendo que, por meio de suas decisões, eles próprios estão escolhendo não ser empregados.

Os aptos em uma economia desenvolvida sempre podem encontrar trabalho, e trabalho que vai pagar um salário acima do nível de subsistência. Isso ocorre porque o trabalho é mais escasso do que a terra, e capital suficiente foi investido para aumentar o produto do valor marginal dos trabalhadores o suficiente para pagar esse salário. Mas, embora isso seja verdade no mercado de trabalho geral, não é necessariamente verdade para particulares mercados de trabalho, para particulares regiões ou ocupações, como acabamos de ver.

Se um trabalhador pode se retirar do mercado de trabalho insistindo em um certo tipo de trabalho ou local de trabalho, ele também

pode se retirar, insistindo no pagamento de um determinado salário-mínimo. Suponha que um homem insistisse que não trabalharia em nenhum emprego a menos que recebesse 500 onças de ouro por ano. Se seu melhor PVMD disponível for de apenas 100 onças de ouro por ano, ele permanecerá desempregado. Sempre que um homem insiste em um salário maior do que seu PVMD, ele permanecerá desempregado, ou seja, desempregado com o salário que insiste. Mas então esse desemprego não é um "problema", mas uma escolha voluntária por parte da pessoa ociosa.[24]

O "pleno emprego" proporcionado pelo livre mercado é o emprego na medida em que os trabalhadores desejam ser empregados. Se eles se recusarem a trabalhar, exceto em lugares, em ocupações ou em taxas salariais que gostariam de receber, provavelmente escolherão o desemprego por períodos substanciais.[25]

Pode-se objetar que os trabalhadores muitas vezes não *sabem* que oportunidades de trabalho os esperam. Isso, no entanto, se aplica ao proprietário de *quaisquer* bens à venda. A própria função do *marketing* é a aquisição e divulgação de *informações* sobre os bens ou serviços disponíveis para venda. Exceto para aqueles escritores que postulam um mundo fantástico onde todos têm "conhecimento perfeito" de todos os dados relevantes, a função de marketing é um aspecto vital da estrutura de produção. A função de marketing pode ser desempenhada no mercado de trabalho, bem como em qualquer outro, através de agências ou outros meios para a descoberta de quem ou onde se encontram os potenciais compradores e vendedores de determinado serviço. No mercado de trabalho, isso tem sido feito por meio de "anúncios classificados" nos jornais, agências de empregos usadas tanto pelo empregador quanto pelo empregado, etc.

Claro que "pleno emprego", como um ideal absoluto, é um absurdo em um mundo onde o lazer é um bem positivo. Um homem pode escolher a ociosidade para obter lazer; ele se beneficia (ou acredita

[24] Veja Mises, *Human Action*, pp. 595–98. Como conclui Mises, "O desemprego no livre mercado é sempre voluntário." Particularmente recomendada é a crítica de Mises à teoria do "desemprego friccional".

[25] A economia não "pressupõe mobilidade de trabalho". Ela simplesmente analisa as consequências da decisão de um trabalhador de ser "móvel" ou "não móvel", o último representando uma escolha voluntária de pelo menos desemprego temporário.

que se beneficia) mais com isso do que trabalhando em um emprego.[26] Podemos ver essa verdade mais claramente se considerarmos as horas da semana de trabalho. Iria alguém afirmar que uma semana de trabalho de 80 horas é necessariamente melhor do que uma semana de 40 horas? No entanto, o primeiro representa claramente um emprego de trabalho mais pleno do que o último.

Um suposto exemplo de um possível caso de desemprego involuntário no livre mercado foi sugerido pelo professor Hayek.[27] Hayek sustenta que quando houver uma mudança do investimento para o consumo e, portanto, uma redução da estrutura de produção no mercado, haverá um necessário desemprego temporário dos trabalhadores despedidos nos estágios mais altos, que perdura até que possam ser reabsorvidos nos processos mais curtos dos estágios posteriores. É verdade que há uma perda de renda, bem como uma perda de capital, com uma mudança para processos mais curtos. Também é verdade que o encurtamento da estrutura significa que há um período de transição em que, nas taxas salariais finais, haverá desemprego dos homens deslocados dos processos mais longos. No entanto, durante esse período de transição, não há razão para que esses trabalhadores não possam reduzir as taxas salariais até que sejam baixas o suficiente para permitir o emprego de todos os trabalhadores durante a transição. Essa taxa salarial de transição será menor do que a nova taxa salarial de equilíbrio. Mas em nenhum momento há necessidade de desemprego.

A sempre recorrente doutrina do "desemprego tecnológico" — o homem substituído pela máquina — dificilmente merece uma análise extensa. Seu absurdo fica evidente quando olhamos para a economia avançada e a comparamos com a economia primitiva. No primeiro, há uma abundância de máquinas e processos completamente desconhecidos para o último; no entanto, no primeiro caso, os padrões de vida são muito mais elevados para um número muito maior de pessoas. Quantos trabalhadores foram "substituídos" por causa da invenção da pá? O motivo do desemprego tecnológico é encorajado pelo uso do

[26] A "ociosidade" a que se refere aqui é catalática, e não necessariamente total. Em outras palavras, significa que um homem não procura vender seus serviços de trabalho por dinheiro e, portanto, não entra no mercado de trabalho da sociedade. Ele pode estar muito "ocupado" trabalhando com hobbies, etc.

[27] Hayek, *Prices and Production,* pp. 91-93.

termo "dispositivos de poupança de trabalho" para bens de capital, que para algumas mentes evoca visões de trabalhadores sendo simplesmente descartados. O trabalho precisa ser "poupado" porque *é o bem preeminentemente escasso* e porque os desejos do homem por bens trocáveis estão longe de ser satisfeitos. Além disso, esses desejos não seriam absolutamente satisfeitos se a estrutura de bens de capital não fosse mantida. Quanto mais trabalho for "poupado", melhor, pois o trabalho estará usando mais e melhores bens de capital para satisfazer mais de suas necessidades em menos tempo.

É claro que haverá "desemprego" se, como dissemos, os trabalhadores insistirem em seus próprios termos de trabalho e esses termos não puderem ser cumpridos. Isso se aplica a mudanças tecnológicas, bem como a qualquer outra. O atendente que, por algum motivo, hoje insiste em trabalhar *apenas* para um ferreiro ou em um antiquado armazém, pode muito bem ter escolhido uma grande dose de ociosidade. Qualquer trabalhador que insistisse em trabalhar na indústria de carroças ou em nada encontrou-se, sem dúvida, desempregado após o desenvolvimento do automóvel.

Uma melhoria tecnológica em uma indústria tenderá a *aumentar* o emprego nessa indústria se a demanda pelo produto for elástica para baixo, de modo que a maior oferta de bens induza a maiores gastos do consumidor. Por outro lado, uma inovação em um setor com demanda *inelástica* para baixo fará com que os consumidores gastem menos nos produtos mais abundantes, contraindo empregos nesse setor. Em suma, o processo de inovação tecnológica desloca os trabalhadores das indústrias de demanda inelástica para as indústrias de demanda elástica. Uma das principais fontes de nova demanda de empregos é a indústria que fabrica as novas máquinas.[28]

3. Empreendedorismo e Renda

A. Custos para a Empresa

Vimos a base sobre a qual os preços dos fatores de produção e a taxa de juros são determinados. Visto do ponto de vista de um empre-

[28] Cf. Fred R. Fairchild e Thomas J. Shelly, *Understanding Our Free Economy* (Nova York: D. Van Nostrand, 1952), pp. 478-81.

sário individual, os pagamentos aos fatores são *custos* monetários. É claro que não podemos simplesmente repousar na velha lei clássica de que os preços dos produtos tendem, no longo prazo, a ser iguais aos seus custos de produção. Os custos não são fixados por alguma Mão Invisível, mas são determinados precisamente pela força total da demanda empreendedorial por fatores de produção. Basicamente, como Böhm-Bawerk e os austríacos apontaram, *os custos se conformam com os preços*, e não *vice-versa*. A confusão pode surgir porque, visto do ponto de vista da empresa individual e não do economista, *parece* que os custos (pelo menos no sentido dos preços dos fatores) são de alguma forma dados, e além do controle de alguém.[29] Se uma empresa pode exigir um preço de venda que irá mais do que cobrir seus custos, ela permanece no negócio; se não, terá de sair. A ilusão de custos determinados externamente é prevalente porque, como veremos em breve, a maioria dos fatores pode ser empregada em uma ampla variedade de empresas, senão em setores. Se tivermos uma visão mais ampla do economista, no entanto, os vários "custos", ou seja, os preços dos fatores, determinados por seus vários PVMD em usos alternativos, são, em última análise, determinados exclusivamente pela demanda dos consumidores para todos os usos. Precisa não ser esquecido, além disso, que mudanças na demanda e no preço de venda mudarão os preços e as rendas de *fatores especializados* na mesma direção. As "curvas de custo" tão em voga na economia atual pressupõem preços de fatores fixos, ignorando assim sua variabilidade, mesmo para uma única empresa.

Pode-se notar que, neste trabalho, não há nada daquela pletora e daquele emaranhado de "curvas de custo" que preenchem o horizonte de quase todos os trabalhos "neoclássicos" recentes em economia.[30]

[29] Por isso, quando o economista considera somente uma única empresa (como nos últimos anos), ele se perde completamente ao ignorar a generalidade das inter-relações econômicas. Para analisar as relações meios/fins logicamente, como faz a economia, é preciso levar todas as relações em conta. A falha ao realizá-la, seja por tratar somente de uma única empresa ou por tratar um agregado *holístico* irreal ou refugiando-se na matemática irrelevante da Escola de "Equilíbrio Geral" de Lausanne, é equivalente a abandonar a economia.

[30] Muitos alunos iniciantes têm a impressão de que a economia consiste em uma mistura indigesta de "curvas de custo" a serem memorizadas mecanicamen-

Essa omissão tem sido deliberada, uma vez que é a nossa contenda que as curvas de custo são, na melhor das hipóteses, redundantes (violando assim o princípio de simplicidade da Navalha de Occam) e, na pior, enganosas e errôneas.

Enquanto uma explicação da precificação de fatores e da alocação de produção, é óbvio que as curvas de custo não acrescentam nada de novo à discussão em termos de produtividade marginal. Na melhor das hipóteses, as duas são reversíveis. Isso pode ser visto claramente em textos como "*The Economic System*" de E.T. Weiler e "*Theory of Price*" de George J. Stigler.[31] Mas, além disso, a mudança traz consigo muitas deficiências e erros graves. Isso é revelado na própria passagem em que Stigler explica as razões de sua mudança de uma discussão superficial de produtividade para um longo tratamento de curvas de custo:

> *A lei das proporções variáveis foi agora explorada o suficiente para permitir uma transição para as curvas de custo da empresa individual. O elemento fundamentalmente novo na discussão será, é claro, a introdução de preços dos serviços produtivos. A transição é feita aqui apenas para o caso de competição — isto é, os preços dos serviços produtivos são constantes porque a empresa não compra o suficiente de qualquer serviço para afetar seu preço.*[32]

Mas, ao introduzir *dados* preços de serviços produtivos, o teórico contemporâneo realmente abandona qualquer tentativa de explicar esses preços. Este é um dos erros cardinais da teoria da empresa atualmente em voga. É muito superficial. Um dos aspectos dessa superficialidade é a suposição de que os preços dos serviços produtivos são dados, sem nenhuma tentativa de explicá-los. Para fornecer uma explicação, a análise da produtividade marginal é necessária.

---

te e desenhadas ordenadamente no quadro-negro.

31 E.T. Weiler, *The Economic System* (Nova York: Macmillan & Co., 1952), pp. 141-61; Stigler, *Theory of Price*, pp. 126 ff.

32 Stigler, *Theory of Price*, p. 126.

A análise da produtividade marginal e a motivação do lucro são suficientes para explicar os preços dos fatores produtivos e sua alocação para várias empresas e setores da economia. Além disso, existem na teoria de produção dois conceitos importantes e interessantes envolvendo períodos de tempo. Um é o que podemos chamar de "prazo imediato" — os preços de mercado de mercadorias e de fatores com base em dados estoques e demandas especulativas e dadas valorações do consumidor. O prazo imediato é importante, pois fornece uma explicação dos preços reais de mercado de todos os bens a qualquer momento. O outro conceito importante é o do "preço final", ou preço de equilíbrio de longo prazo, i.e., o preço que seria estabelecido na ERU. Isso é importante porque revela a direção na qual os preços de mercado de prazo imediato tendem a se mover. Isso também permite o isolamento analítico dos juros, em comparação com lucros e perdas, nas rendas empreendedoriais. Na ERU todos os fatores receberão seu produto de valor marginal descontado, e os juros serão preferência temporal pura; não haverá lucros e perdas.

As fases interessantes, então, são o prazo imediato e o longo prazo. No entanto, a análise da curva de custo lida quase exclusivamente com uma fase intermediária híbrida conhecida como "curto prazo". Nesse curto prazo, os "custos" são nitidamente divididos em duas categorias: fixos (que precisam ser incorridos independentemente da quantidade produzida) e variáveis (que variam com a produção). Essa construção inteira é uma construção artificial. Não há uma "fixidez" atual de custos. Qualquer suposta fixidez depende puramente da duração de tempo envolvida. De fato, suponha que a produção seja zero. Os "teóricos da curva de custo" querem que acreditemos que mesmo com produção zero, existem custos fixos que precisam ser incorridos: aluguel de terras, pagamento de gestão, etc. No entanto, é claro que se os dados são congelados, como deveriam ser em tal análise — e os empreendedores *esperam que uma situação de produção zero continue indefinidamente*, esses custos "fixos" se tornariam "variáveis" e desapareceriam muito rapidamente. O contrato de aluguel da terra seria rescindido e a gestão demitida, conforme a empresa fechasse as portas.

Não há custos “fixos”; em vez disso, existem diferentes graus de variabilidade para diferentes fatores produtivos. Alguns fatores são mais bem usados em uma determinada quantidade em uma determinada faixa de produção, enquanto outros rendem melhores resultados em outras faixas de produção. O resultado não é uma dicotomia entre custos “fixos” e “variáveis”, mas uma condição de muitos graus de variabilidade para os vários fatores.[33]

Mesmo que nenhuma dessas dificuldades existisse, é difícil ver por que o “curto prazo” deve ser escolhido para uma análise detalhada, quando é meramente uma estação intermediária, ou melhor, uma série de estações intermediárias, entre os períodos *importantes* de tempo: o prazo imediato e o longo prazo. Analiticamente, a abordagem da curva de custo tem, na melhor das hipóteses, pouco interesse.[34]

Com essas *ressalvas*, passemos agora a uma análise dos custos da empresa. Vamos considerar o que acontecerá com os custos em níveis hipotéticos alternados de produção. Existem dois elementos que determinam o comportamento dos *custos médios*, i.e., os custos totais por unidade de produção.

(*a*) Existem “custos físicos” — as quantidades de fatores que precisam ser comprados para se obter uma determinada quantidade física de produção. Esses são o obverso da “produtividade física” — as

33 Robbins aponta que a duração de um período de atividade produtiva depende das expectativas dos empreendedores quanto à permanência de uma mudança e dos obstáculos técnicos para uma mudança. Robbins, “Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs”, pp. 17-18.

34 Para uma crítica da teoria de curva de custo, consulte os artigos de Robbins, Thirlby, e Gabor e Pearce citados acima, especialmente Gabor e Pearce, “A New Approach to the Theory of the Firm.” Veja também Milton Friedman, “Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment” em *Business Concentration and Price Policy* (Princeton, N.J.: National Bureau of Economic Research, 1955), pp. 230-38; Armen Alchian, “Costs and Outputs” em *The Allocation of Economic Resources* (Stanford: Stanford University Press, 1959), pp. 23-40; F.A. Hayek, “Unions, Inflation, and Prices” em Philip D. Bradley, ed., *The Public Stake in Union Power* (Charlottesville: University of Virginia Press, 1959), pp. 55 f.; Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 14, 20-21; Harrod, “Theory of Imperfect Competition Revised” em *Economic Essays*, pp. 139-87; G. Warren Nutter, “Competition: Direct and Devious”, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, maio de 1954, pp. 69 ff.; Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation*, p. 5.

quantidades do produto físico que podem ser produzidas com várias quantidades de fatores. Esse é um problema tecnológico. Aqui, a questão não é a produtividade marginal, onde um fator é variado enquanto outros permanecem constantes em quantidade. Aqui nos concentramos na escala de produção quando todos os fatores podem variar. *Quando todos os fatores e o produto são completamente divisíveis, um aumento proporcional nas quantidades de todos os fatores precisa levar a um aumento igualmente proporcional na produção física*.[35] Isso pode ser chamado de lei dos "retornos constantes à escala".

(*b*) O segundo determinante dos custos médios são os preços dos fatores. Os teóricos da "competição pura" presumem que esses preços permanecem inalterados com uma escala de produção que muda, mas isso é impossível.[36] Conforme qualquer escala de produção de uma empresa aumenta, ela necessariamente afasta através de lances os fatores de produção das outras empresas, elevando os preços deles no processo. E isso é particularmente verdadeiro para os fatores de trabalho e de terra, que não podem ser aumentados na oferta por meio de nova produção. O aumento dos preços dos fatores conforme a produção aumenta, combinado com os custos físicos constantes, aumenta o custo monetário médio por unidade de produção. Podemos, portanto, concluir que *se os fatores e o produto fossem perfeitamente divisíveis, o custo médio estaria sempre aumentando*.

No mundo produtivo, a divisibilidade perfeita nem sempre, ou nem mesmo geralmente, ocorre. As unidades de fatores e de produção são *indivisíveis*, i.e., não são puramente divisíveis em unidades muito pequenas. Primeiro, o *produto* pode ser indivisível. Assim, suponha que três unidades do fator *A+2* unidades do fator B possam se combinar para produzir um refrigerador. Agora, pode ser verdade que *6A + 4B* produzirá duas geladeiras, de acordo com nossa lei de retorno à escala. Mas também é verdade que *4A + 3B não* produzirá um-e-uma-fração de refrigerador. É quase certo que existam *intervalos* nos quais

35 Essa lei segue da lei natural de que toda relação de causa e efeito quantitativamente observável pode ser duplicada. Por exemplo, se $x + 2y + 3z$ são necessários e suficientes para formar $1p$, *outro* conjunto formará outro p, de modo que $2x + 4y + 6z$ resultará em $2p$.

36 Veja o capítulo 10 para mais informações sobre a teoria da competição pura.

um aumento da oferta de fatores *não* levará a um aumento do produto, devido à indivisibilidade tecnológica do produto unitário.

Nas áreas dos intervalos, os custos médios aumentam rapidamente, pois novos fatores estão sendo contratados sem nenhum produto a caminho; então, quando as despesas com fatores são aumentadas o suficiente para produzir mais do produto, há um *declínio* precipitado no custo médio em comparação à situação durante o intervalo. Como resultado, nenhum homem de negócios investirá intencionalmente na área dos intervalos. Investir mais sem render um produto é puro desperdício e, portanto, os homens de negócios investirão apenas nos pontos de vale[37] fora das áreas de intervalo.[38]

Em segundo lugar, e mais importante, *os fatores produtivos* podem ser indivisíveis. Por causa dessa indivisibilidade, não é simplesmente possível dobrar ou reduzir pela metade as quantidades de insumos de cada um dos serviços produtivos simultaneamente. Cada fator tem seu próprio tamanho de unidade tecnológica. Como resultado, quase todas as decisões de negócios ocorrem em zonas nas quais muitos fatores têm de permanecer constantes, enquanto outros (os mais divisíveis) podem variar. E essas indivisibilidades e divisibilidades relativas são devidas não a variações em períodos de tempo, mas ao tamanho tecnológico das várias unidades. Em qualquer operação produtiva, haverá muitas variedades de indivisibilidade.

O professor Stigler apresenta o exemplo de uma linha ferroviária, um fator capaz de lidar com até 200 trens por dia.[39] A linha é mais eficientemente utilizada quando o total de viagens de trem é precisamente 200 por dia. Esse é o *output* tecnologicamente “ideal” e pode ser aquele para o qual a linha foi projetada. Agora, o que acontece quando o output é abaixo de 200? *Suponha* que o output seja apenas 100 por dia. Os fatores de produção *divisíveis* serão então cortados pela meta-

---

[37] N.T.: Em inglês, “trough point” que seria o ponto mais baixo.

[38] Por exemplo, suponha que 1.000 onças de ouro investidas em fatores rendam 100 unidades de produto e que 1.100 onças rendem 101 unidades. Todos os pontos no intervalo entre 1.000 e 1.100 não produzirão mais do que 100 unidades. O excesso de investimento acima de 1.000 e abaixo 1.100 onças é claramente um desperdício, e nenhum homem de negócio investirá dentro do intervalo. Em vez disso, os investimentos serão feitos em pontos de vale para um custo médio de 1.000 e de 1.100.

[39] Stigler, *Theory of Price*, pp. 132 ff.

de pelos proprietários da ferrovia. Assim, se os engenheiros são divisíveis, a ferrovia contratará metade dos engenheiros ou contratará seus engenheiros pela metade do número normal de horas. Mas (e este é o ponto crítico aqui) a ferrovia não pode cortar a linha pela metade e operar com meia linha. A unidade tecnológica "linha" sendo o que é, o número de linhas precisa permanecer inteiro. Por outro lado, quando o output aumenta para 200 novamente, outros serviços produtivos podem ser duplicados, mas a quantidade de linhas permanece a mesma.[40]

O que aconteceria se os outputs aumentassem para 250 por dia — um aumento de 25% em relação à quantidade planejada? Os serviços divisíveis, como engenheiros, podem ser aumentados em um quarto; mas a linha precisa permanecer intacta — e ser superutilizada — ou ser aumentada para duas. Se for aumentada, as linhas serão novamente subutilizadas em 250, porque o "ideal" de output do ponto de vista da utilização das linhas agora é 400.

Quando um importante fator indivisível está se tornando *cada vez menos subutilizado*, a tendência será para "retornos crescentes", para *custos médios decrescentes* conforme a produção aumenta. Quando um fator importante indivisível está se tornando *cada vez mais superutilizado*, há uma tendência de *aumento dos custos médios*.

Em algumas esferas da produção, as indivisibilidades podem ser tais que a plena utilização de um fator indivisível requer a plena utilização de *todos*.[41] Nesse caso, todos os fatores indivisíveis se movem juntos e podem ser agrupados para nossos propósitos; eles se tornam o equivalente a *um* fator indivisível, tal como a linha ferroviária. Em tais casos, novamente, os custos médios diminuirão primeiro com um aumento no output, já que o output aumentado corrige uma subutilização dos fatores indivisíveis agrupados. Depois que o ponto tecnologicamente mais eficiente for atingido, entretanto, os custos aumentarão, dados os fatores indivisíveis. A tendência de redução dos custos será,

[40] Não estamos discutindo o fato de que a ferrovia poderia, é claro, reduzir ou aumentar a quilometragem de suas linhas ao incluir menos ou mais área geográfica em seu serviço. O exemplo pressupõe uma dada área geográfica em que a ferrovia opera.

[41] Veja Mises, *Human Action*, pp. 338-40. Essa é a condição irrealista implicitamente assumida pelas "curvas de custo" do livro-texto.

ainda, compensada pela alta dos preços dos fatores ocasionada pelo aumento do output.

Na esmagadora maioria dos casos, entretanto, cada fator irá *diferir* dos outros em tamanho e grau de divisibilidade. Como consequência, qualquer tamanho ou combinação escolhida pode utilizar um fator indivisível com mais eficiência, mas à custa de *não utilizar* algum outro fator indivisível na eficiência máxima. Suponha que consideremos uma tabela hipotética de custo monetário médio em cada output alternativo. Quando começamos com um nível de output muito baixo, todos os fatores indivisíveis serão subutilizados. Então, conforme expandimos a produção, os custos médios diminuirão, *a menos que* sejam compensados pelo aumento do preço para aqueles fatores divisíveis necessários para expandir a produção. Assim que um dos fatores indivisíveis for totalmente utilizado e sobrecarregado, os custos médios aumentarão drasticamente. Mais tarde, uma tendência de redução dos custos se instala novamente, conforme outro fator subutilizado se torna mais plenamente utilizado. O resultado é uma série alternante de diminuições e aumentos nos custos médios conforme o output aumenta. Por fim, será alcançado um ponto em que mais fatores indivisíveis serão superutilizados do que subutilizados e, a partir de então, a tendência geral do custo médio conforme aumenta o output será ascendente. Antes disso, a tendência será descendente.

Misturado a essas influências do lado tecnológico dos custos, estão os aumentos contínuos dos preços dos fatores, que também se tornam mais importantes conforme o output aumenta.

Em suma, como afirma Mises:

> *Outras coisas permanecendo iguais, quanto mais aumenta a produção de um determinado artigo, mais fatores de produção precisam ser retirados de outros empregos em que teriam sido usados para a produção de outros artigos. Consequentemente — outras coisas permanecendo iguais — os custos médios de produção aumentam com o aumento na quantidade produzida. Mas, essa lei geral é em seções suplantada pelo fenômeno de que nem todos os fatores de produção são perfeitamente divisíveis e que, na me-*

dida em que podem ser divididos, não são divisíveis de tal forma que a plena utilização de um deles resulte em plena utilização dos outros fatores imperfeitamente divisíveis.[42]

Alguns fatores indivisíveis, como a linha ferroviária, podem estar disponíveis em apenas um tamanho particular. Outros fatores indivisíveis, como máquinas, podem ser construídos em vários tamanhos. Uma pequena fábrica não pode, então, usar maquinário de pequena escala que será tão eficiente quanto o maquinário de grande escala em uma fábrica maior, e isso não eliminaria as indivisibilidades e resultaria em custos constantes? Não, pois aqui também, um tamanho particular provavelmente será mais eficiente. Abaixo do tamanho mais eficiente, operar a máquina será mais custoso. Assim, como diz Stigler, "a montagem das peças de um motor de dez cavalos de força não requer dez vezes o trabalho necessário para montar as de um motor de um cavalo de força. Da mesma forma, um caminhão requer um motorista, seja com capacidade de meia ou duas toneladas."[43]

Também é verdade que uma máquina superdimensionada será mais cara do que a ideal. Mas isso não limita o tamanho da empresa, pois uma grande empresa pode simplesmente usar várias máquinas (menores) de tamanho ideal em vez de uma máquina enorme.

O trabalho é geralmente tratado como um fator perfeitamente divisível, como aquele que varia diretamente com o tamanho do output. Mas isso não é verdade. Como vimos, o caminhoneiro não é divisível em frações. Além disso, a gestão tende a ser um fator de produção indivisível. O mesmo ocorre com vendedores, publicidade, custo de empréstimos, despesas com pesquisas e até seguro contra risco atuarial. Existem certos custos básicos no empréstimo que simplesmente surgem da investigação, da papelada etc. Eles tendem a ser proporcionalmente menores quanto maior o tamanho — outra indivisibilidade, com retornos aumentando em uma determinada área. Além disso, quanto mais ampla a cobertura, menores serão os benefícios de seguro.[44]

42 *Ibid.*, p. 340.

43 Stigler, *Theory of Price*, p. 136.

44 É particularmente importante não limitar as possíveis eficiências da produção em larga escala a estritos fatores tecnológicos, como o "tamanho da fábrica". Também existem eficiências derivadas *da organização de uma empresa* que possui várias fábricas — por exemplo, utilização de gestão, especialização, efi-

Então, existem os ganhos bem conhecidos do aumento da divisão do trabalho com maiores outputs. Os benefícios da divisão do trabalho podem ser considerados indivisíveis. Eles surgem das máquinas especializadas que precisam ser usadas primeiro com um produto maior e, da mesma forma, do aumento das habilidades de trabalho dos especialistas. Porém, também aqui há um ponto além do qual nenhuma outra especialização é possível ou onde a especialização está sujeita a custos crescentes. A gestão geralmente tem sido enfatizada como particularmente sujeita à superutilização. Ainda mais importante é o fator da *habilidade de tomada-de-decisão-final*, que não pode ser ampliada na medida em que a administração pode.

Qual será o tamanho e o output de qualquer dada empresa é, portanto, sujeito a uma miríade de determinantes conflitantes, alguns impelindo uma limitação, outros uma expansão, de tamanho. Em que ponto qualquer empresa se estabelecerá depende dos dados concretos do caso atual e não pode ser decidido por análise econômica. Apenas o empreendedor atual, por meio da troca de favores do mercado, pode decidir onde está o tamanho do lucro-máximo e pode definir a empresa nesse ponto. Essa é a tarefa do homem de negócios e não do economista.[45]

Além disso, os diagramas de curva de custo, tão simples e suaves nos livros-texto, interpretam mal as condições reais. Vimos que há toda uma miríade de determinantes que tendem, em qualquer ponto, a aumentar e a diminuir os custos. É claro, é verdade que um empreendedor procurará produzir no ponto de lucro máximo, i.e., de retorno líquido máximo sobre os custos. Mas os fatores que influenciam sua decisão são muito numerosos e as interações deles muito complexas para serem capturadas em diagramas de curva de custo.

Está claro para quase todos que o tamanho ótimo de uma empresa em alguns setores é maior do que em outros. O ótimo econômico para uma fábrica de aço é maior do que o ótimo da barbearia. Em setores nos quais as empresas de grande porte têm demonstrado a maior

---

ciência de compra e venda em grande escala, despesas de pesquisa, etc. Cf. George G. Hagedorn, *Studies on Concentration* (Nova York: National Association of Manufacturers, 1951), pp. 14 ff.

45 Ver Friedman, "Survey of The Empirical Evidence of Scale: Comment," pp. 230-38.

eficiência, no entanto, muitas pessoas se preocupam muito com uma alegada tendência dos custos decrescentes continuarem permanentemente e, portanto, do "monopólio" resultar de empresas cada vez maiores. Deveria ser óbvio, entretanto, que não há tendência infinita para tamanhos cada vez maiores; isso fica claro pelo próprio fato de que *toda empresa, a qualquer momento, sempre tem um tamanho finito* e que, portanto, um limite econômico precisa ter sido imposto a ela de *alguma* direção. Além disso, vimos que a regra geral de operar em uma zona de produtividade marginal decrescente para cada fator, bem como a tendência de queda dos preços dos produtos e de aumento dos preços dos fatores conforme aumenta o output, estabelece limites ao tamanho de cada empresa. E, como um ponto negligenciado, veremos que os limites finais são fixados no tamanho relativo da empresa pela necessidade da existência de *mercados* em todos os fatores, a fim de possibilitar que a empresa calcule seus lucros e perdas.[46]

Os custos monetários serão iguais aos custos de oportunidade para o empresário apenas quando ele *planejar* um investimento em fatores. Na medida em que seus custos monetários são "afundados" em qualquer processo de produção, eles são comprometidos de forma irrevogável, e quaisquer planos futuros precisam considerá-los irreparavelmente gastos.[47] A curva de oferta de mercado do homem de negócios dependerá de seu *custo de oportunidade presente*, *não* de seu custo monetário passado. Pois o homem de negócios vende seus bens a qualquer preço que mais do que irá cobrir quaisquer custos adicionais que precisam ser incorridos na sua venda. Conforme os bens de capital se movem em direção ao output final em qualquer estágio da estrutura de produção, mais e mais investimentos têm sido afundados no processo. Portanto, o custo *marginal* de produção adicional (aproximadamente o custo de oportunidade) torna-se cada vez menor conforme o

[46] Para um bom estudo, amplamente empírico, do tamanho da empresa, consulte George G. Hagedorn, *Business Size and the Public Interest* (Nova York: National Association of Manufacturers, 1949). Veja também *idem*, *Studies on Concentration*, e John G. McLean e Robert W. Haigh, "How Business Corporations Grow", *Harvard Business Review*, Novembro-Dezembro, 1954, pp. 81-93.

[47] Os planos são relevantes, não apenas na ERU, mas também para todas as decisões de manutenção ou substituição, bem como acréscimos aos bens de capital quando se desgastam ou se tornam irreparáveis.

produto se move em direção ao output final e à venda. Esse é o significado simples da usual confusão da curva de custos. Quando, por exemplo, alguns custos não são "fixos", mas irrevogáveis do ponto de vista da produção *adicional* de curto prazo, eles não são incluídos nos custos estimados do homem de negócios de tal produção adicional. Como vimos acima, a venda do estoque imediato completamente pronto para venda é praticamente "sem custos", uma vez que não há custos adicionais para *sua* produção — no prazo imediato.[48] Na ERU, é claro, todos os custos e investimentos serão ajustados, e os custos incorridos irrevogavelmente não apresentarão problema. Na ERU os custos monetários médios para todas as empresas serão iguais ao preço do produto menos o retorno puro de juros para os empreendedores-capitalistas, e também, como veremos, menos o retorno para a "produtividade marginal descontada do proprietário", um fator que não entra nos custos de dinheiro da empresa.[49,50]

48 É sem custos somente se nenhum aumento no preço do bem for previsto para um futuro próximo. Se for, então surgirá o custo de oportunidade de renunciar a um preço mais alto. Portanto, se não houver esperança de um preço mais alto, o homem de negócios venderá, por mais baixo que seja o preço (ajustando os custos de venda menos os custos de armazenamento contínuo).

49 A análise convencional de "curva de custo" representa o custo médio e as curvas de demanda como tangenciais na ERU — ou seja, que preço = custo médio. *Mas* (além da irrealidade de assumir curvas suaves em vez de ângulos descontínuos), o retorno de juros — bem como o retorno à habilidade de tomada de decisão do proprietário — irá acumular para os empreendedores mesmo na ERU. Daí, tal tangência não pode surgir. Veja o capítulo 10 abaixo para as implicações desta revisão da teoria da "competição monopolística".

50 Para leituras adicionais sobre o custo, consulte G.F. Thirlby, "The Marginal Cost Controversy: A Note on Mr. Coase's Model", *Economica*, fevereiro de 1947, pp. 48-53; Clássico de F.A. Fetter "The Passing of the Old Rent Concept", p. 439; R.H. Coase, "Business Organization and the Accountant," *The Accountant*, 1 de outubro a 26 de novembro de 1938; e *idem*, "Full Costs, Cost Changes and Prices" em *Business Concentration and Price Policy*, pp. 392-94; John E. Hodges, "Some Economic Implications of Cost-Plus Pricing", *Southwestern Social Science Quarterly*, dezembro de 1954, pp. 225-34; I.F. Pearce, "A Study in Price Policy", *Economica*, maio de 1956, pp. 114-27; I.F. Pearce e Lloyd R. Amey, "Price Policy with a Branded Product", *Review of Economic Studies*, Vol. XXIV (1956-57), nº 1, pp. 49-60; James S. Earley, "Recent Developments in Cost Accounting and the 'Marginal Analysis'", *Journal of Political Economy*, junho de 1955, pp. 227-42; e David Green, Jr., "A Moral to the Direct-Costing Controversy", *Journal of Business*, julho de 1960, pp. 218-26.

B. Renda de Negócio

As rendas líquidas na economia vão para o trabalho em salários, para os proprietários de terras nos aluguéis de área (ambos os salários e os aluguéis de área sendo "aluguéis", i.e., os preços-unitários dos fatores produtivos), para os capitalistas em juros — todos os quais continuam na ERU — e lucros e perdas para os empreendedores, que não. (Os aluguéis de áreas são capitalizados no valor de capital da terra, que, portanto, rende a taxa de juros na ERU.) Mas e os proprietários? A renda deles foi exaurida pela categoria de lucros e perdas empreendedoriais, que estudamos no capítulo 8, ou eles continuarão a obter uma renda além dos juros na ERU?

Até agora, vimos que os proprietários de empresas desempenham uma função *empreendedorial*: a função de suportar a incerteza em um mundo em constante mudança. Os proprietários também são capitalistas, que adiantam fundos presentes para fatores de trabalho e de terra e ganham juros. Eles também podem ser seus próprios gerentes; nesse caso, eles ganham um *salário* implícito *de administração*, uma vez que estão performando um trabalho que também poderia ser realizado pelos empregados.[51] Vimos que, catalaticamente, o trabalho é a energia pessoal dos não proprietários na produção e que esse fator recebe salários. Quando o próprio proprietário faz um trabalho laborioso ele mesmo, então também recebe um salário implícito. Esse salário, é claro, continua também na ERU.

Mas, existe uma função que os empresários proprietários desempenham, e ainda exerceriam na ERU além do avanço de capital ou possível trabalho gerencial? A resposta é que eles executam outra função para a qual *não podem* contratar outros fatores. Vai além da simples função de avanço de capital e ainda continua na ERU. Por falta de um termo melhor, pode ser chamado de *função de tomada de decisão* ou a *função de propriedade*. Os gerentes contratados podem direcionar a produção com sucesso ou escolher os processos de produção. Mas a

[51] Esse salário implícito será igual ao PVMD dos serviços gerenciais do proprietário, que tenderá a igualar o "salário de oportunidade renunciada" que ele poderia ganhar como gerente em outro lugar.

responsabilidade final e o controle da produção recaem inevitavelmente ao *proprietário*, ao homem de negócios cuja propriedade o produto é até ser vendido. São os proprietários que tomam a decisão sobre quanto capital investir e em quais processos particulares. E, particularmente, são os *proprietários* que precisam escolher os administradores. As decisões finais sobre o uso de sua propriedade e sobre a escolha dos homens para administrá-la precisam, portanto, ser tomadas pelos proprietários e por ninguém mais. É uma função necessária à produção, e que continua na ERU, pois mesmo na ERU são necessárias habilidades para contratar gestores adequados e investir nos processos mais eficientes; e mesmo que essas habilidades permaneçam constantes, a eficiência com que são realizadas irão diferir de uma empresa para outra, e retornos diferentes serão recebidos em conformidade.[52]

O fator de tomada de decisão é necessariamente *específico* para cada empresa. Não podemos chamar o que ganha de um *salário* porque nunca pode ser contratado e, portanto, não ganha um salário implícito. Podemos, portanto, chamar a renda desse fator de "aluguel da habilidade de tomada de decisão".[53] É claro que esse aluguel será igual ao PVMD do fator, a quantia com a qual ele contribui especificamente para a receita da empresa. Uma vez que essa habilidade difere de um proprietário para o outro, os aluguéis irão diferir de acordo. Essa diferença *explica* os fenômenos de empresas de "alto custo" e "baixo custo" em qualquer setor e indica que as diferenças de eficiência entre as empresas não são apenas funções da incerteza efêmera, mas persistiriam até mesmo na ERU.

---

52 Em uma de suas dicas extremamente férteis, mas negligenciadas, Böhm-Bawerk escreveu:

> Mas mesmo quando ele [o homem de negócios] não participa pessoalmente da realização da produção, ele ainda contribui com uma certa quantidade de problemas pessoais na forma de superintendência intelectual — digamos, no planejamento do negócio, ou, pelo menos, no ato de vontade pelo qual ele dedica seus meios de produção a um empreendimento definido. (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 8)

53 Para uma contribuição interessante para a teoria da renda de negócio, embora não coincidente com a apresentada aqui, *consulte* Harrod, "Theory of Profit" in *Economic Essays*, pp. 190-95. *Veja também* Friedman, "Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment."

Concedendo que as empresas "*supra*marginais" (i.e., as de custo mais baixo) em uma indústria estão ganhando *aluguéis de habilidade de tomada de decisão* para seus proprietários, o que dizer das empresas "marginais" na indústria, as empresas de "alto custo" recém-chegadas no mercado? *Seus* proprietários estão ganhando aluguéis pela habilidade de tomar decisões? Muitos economistas acreditam que essas empresas marginais não ganham tal renda, da mesma forma que tinham acreditado que a terra marginal ganha renda zero. Vimos, no entanto, que a terra marginal ganha *algum* aluguel, mesmo que "próximo a" zero. Da mesma forma, a empresa marginal ganha *algum* aluguel da habilidade de tomada de decisão. Nunca podemos dizer quantitativamente quanto será, apenas que será menor do que os correspondentes "aluguéis de decisão" das empresas *supra*marginais.

A crença de que as empresas marginais não ganham aluguéis de decisão parece resultar de dois erros: (1) a suposição de continuidade matemática, de modo que pontos sucessivos se misturem; e (2) a suposição de que "aluguel" é basicamente diferencial e, portanto, que a terra ou empresa operante mais inferior precisa ganhar zero para estabelecer o diferencial. Vimos, entretanto, que os aluguéis são "absolutos" — os ganhos e os produtos de valor marginal dos fatores. Não há necessidade, portanto, de que o pior fator ganhe zero, como podemos ver quando percebemos que os *salários* são uma subdivisão dos aluguéis e que claramente não há ninguém ganhando um salário zero. E, portanto, a empresa marginal também não ganha um aluguel de decisão igual a zero.

Que o aluguel de decisão ganho pela empresa marginal *precisa* ser positivo e não zero, torna-se evidente se considerarmos uma empresa cujo aluguel de decisão é apenas zero. Seu proprietário estaria então desempenhando certas funções — tomando e suportando a responsabilidade pelas decisões finais sobre sua propriedade e escolhendo os gerentes superirores — e ainda assim não recebendo retorno. E isso na ERU, onde não pode ser simplesmente o resultado imprevisto de erros empreendedoriais! Mas, não haverá motivo para o proprietário continuar executando essas funções sem um retorno. Ele não continuará a ganhar o que é *psiquicamente* um retorno negativo, pois en-

quanto permanece no negócio, ele continuaria gastando energia em propriedade, sem receber nada em troca.

Para resumir, a renda acumulando para o proprietário de uma empresa, em uma economia de mudança, será uma composição de quatro elementos:

Continuam na ERU	(a) Juros sobre o capital investido (uniforme na ERU) (b) Remunerações de gestão, quando o proprietário é autônomo (definido de acordo com o PVMD) (c) Aluguéis de decisão de propriedade (definido de acordo com o PVMD)
Desaparecem na ERU	(d) Lucro ou perda empreendedorial

Temos, até agora, lidado quase exclusivamente com *empreendedores-capitalistas*. Uma vez que o empreendedor é o agente em relação à incerteza natural, o investidor de capital, que contrata e faz adiantamento para outros fatores, desempenha um papel de empreendedor peculiarmente importante. Tomando decisões em relação a quanto e onde investir, ele é o motor da economia moderna. Os *trabalhadores* também são empreendedores no sentido de antecipar a demanda nos mercados de trabalho e de escolher entrar em determinados mercados. Alguém que emigra de um país para outro na expectativa de um salário mais alto é, nesse sentido, um empreendedor e pode obter lucro ou prejuízo monetário com sua mudança. Uma distinção importante entre empreendedores-capitalistas e empreendedores-trabalhadores é que apenas os primeiros podem ter *rendas negativas* na produção. Mesmo se um trabalhador emigra para uma nação onde o pagamento acaba sendo menor do que o esperado, ele absorve apenas uma perda diferencial, ou de "oportunidade", do que poderia ter ganhado em outro lugar. Mas ele ainda ganha um salário positivo na produção. Mesmo em um evento improvável de um excedente de mão de obra *vis a vis* em relação à terra, o trabalhador ganha zero e não salários *negativos*. O empreendedor-capitalista, o homem que contrata os outros fatores, pode e incorre em perdas monetárias reais devido ao seu esforço empreendedorial.

C. Serviço de Consumidor Pessoal

Uma categoria particularmente importante de empreendedores-trabalhadores é a dos vendedores de serviços pessoais aos consumidores. Esses trabalhadores geralmente também são capitalistas. Os vendedores de tais serviços — médicos, advogados, concertistas, serventes, etc. — são homens de negócios autônomos que, além dos juros sobre qualquer capital que investiram, ganham um salário "administrativo" implícito por seu trabalho.[54,55] Assim, eles ganham um tipo peculiar de renda: o retorno do negócio que consiste quase exclusivamente de renda de trabalho. Podemos chamar esse tipo de mão de obra como *trabalho direto*, uma vez que é um trabalho que serve diretamente como um bem de consumo, e não contratado como um fator de produção. E, por ser um bem de consumo, esse serviço de mão de obra é precificado diretamente no mercado.

A determinação dos preços desses bens será semelhante do lado da demanda ao de qualquer bem de consumo. Os consumidores avaliam as unidades marginais do serviço em suas escalas de valor e decidem, se vão quanto comprar. Há uma diferença, no entanto, do lado da oferta. As curvas de oferta de mercado para a maioria dos bens de consumo são linhas retas verticais, uma vez que a venda do produto, *uma vez produzido*, não tem custo para o empreendedor. Ele não tem um uso alternativo para isso. O caso do *serviço pessoal*, entretanto, é diferente. Em primeiro lugar, o lazer é uma alternativa definitiva ao trabalho. Em segundo lugar, como um resultado da conexão com o mercado de trabalho, o trabalhador pode deslocar-se para uma ocupação de maior remuneração, mais acima na estrutura de produção, se sua renda nessa ocupação for insatisfatória. Como um resultado, para esse tipo

[54] Visto que o escopo de suas propriedades e decisões comerciais é relativamente insignificante em comparação com seus serviços de mão de obra, podemos negligenciar seus aluguéis de decisões aqui.

[55] É um salário de gerência, embora o único funcionário seja o próprio proprietário. Pode parecer estranho classificar um empregado doméstico como "autônomo", mas, na verdade, ele não é diferente de um médico ou advogado na medida em que o último vende seus serviços a *consumidores* e não a capitalistas.

de bem de consumo, a curva de oferta provavelmente será plana e inclinada para a frente.

O vendedor do serviço, ou o *trabalhador direto*, ganha, como todos os fatores, seu PVMD ao consumidor. Ele irá alocar seu trabalho para qualquer ramo, seja alto ou baixo na estrutura de produção, onde seu PVMD será o mais alto e onde, como consequência, seu salário será o maior. Os princípios de alocação, então, entre o trabalho direto e o trabalho indireto na produção são os mesmos entre os vários ramos do uso produtivo indireto.

D. Cálculo de Mercado e Ganhos Implícitos

Vimos que um músico ou médico ganha um salário sem ser empregado; os salários de cada um estão *implícitos* na renda que recebem, embora sejam recebidos diretamente dos consumidores.

No mundo real, cada *função* não é necessariamente desempenhada por uma pessoa diferente. A mesma pessoa pode ser o proprietário da terra e o trabalhador. Da mesma forma, uma determinada empresa, ou melhor, seu proprietário ou proprietários, podem ser proprietários de terras e participar da produção de bens de capital. O proprietário *também* pode gerenciar sua própria empresa. Na prática, as diferentes fontes de renda podem ser separadas apenas ao se referenciar a essas rendas *como determinadas pelos preços no mercado*. Por exemplo, suponha que um homem é proprietário de uma empresa que investe seu capital, é proprietário de sua própria terra básica e produz um bem de capital, e que ele mesmo administra a fábrica. Ele recebe uma renda líquida de 1.000 onças de ouro durante um período de um ano. Como ele pode estimar as diferentes *fontes* de sua renda? Suponha que ele tenha investido 5.000 onças de ouro no negócio. Ele olha em volta para a economia e descobre que o que ele pode muito bem chamar de taxa de juros vigente, para a qual a economia está tendendo, é de 5%. Ele então conclui que 250 onças de ouro de sua renda líquida eram juros implícitos. Em seguida, ele estima aproximadamente o que teria recebido em salários de gerência se tivesse trabalhado para uma empresa concorrente em vez de se envolver nesse negócio. Suponha que ele estima que isso teria sido 500 onças de ouro. Então ele olha para a sua

terra básica. O que ele poderia ter recebido pela terra se a tivesse alugado em vez de usá-la no negócio? Digamos que ele poderia ter recebido 400 onças em renda de aluguel pela terra.

Agora, nosso proprietário recebeu uma renda líquida em dinheiro, como *empreendedor-trabalhador-capitalista*-proprietário-de-terras, de 1.000 onças de ouro pelo ano. Ele, então, estima quais eram seus *custos*, em termos de dinheiro. Esses custos não são suas despesas monetárias explícitas, que já foram deduzidas para encontrar sua receita líquida, mas suas despesas implícitas, i.e, suas oportunidades renunciadas ao se engajar no negócio. Somando esses custos, ele descobre que eles totalizam:

250 onças de ouro	juros
500 onças de ouro	salário
400 onças de ouro	aluguel
1150 onças de ouro	custos de oportunidade totais

Com isso, o empreendedor sofreu uma *perda* de 150 onças durante o período. Se seus custos de oportunidade tivessem sido inferiores a 1.000, ele teria obtido um lucro empreendedorial.

É verdade que tais estimativas não são precisas. As estimativas do que ele teria recebido nunca podem ser totalmente precisas. Mas esta ferramenta de *cálculo ex post* é indispensável. É a única maneira pela qual um homem pode guiar suas decisões *ex ante*, suas ações futuras. Por meio desse cálculo, ele pode perceber que está sofrendo um prejuízo nesse negócio. Se a perda persistir por muito mais tempo, ele será impelido a transferir seus vários recursos para outras linhas de produção. É apenas por meio de tais estimativas que um proprietário de mais de um tipo de fator na empresa pode determinar seus ganhos ou perdas em qualquer situação e então alocar seus recursos para se empenhar pelos maiores ganhos.

Um aspecto muito importante de tais estimativas de rendas implícitas foi negligenciado: *não pode haver estimativas implícitas sem um mercado explícito!* Em outras palavras, quando um empreendedor recebe uma renda, ele recebe um complexo de várias rendas funcio-

nais. Para isolá-los por cálculo, *precisa estar*[56] *em existência um mercado externo ao qual o empreendedor pode se referir*. Esse é um ponto extremamente importante, pois, como veremos em detalhes adiante, isso fornece uma limitação mais importante ao tamanho potencial relativo de uma única empresa no mercado.

Por exemplo, suponha que voltemos por um momento ao nosso antigo exemplo hipotético no qual cada empresa é propriedade conjunta de todos os seus proprietários. Nesse caso, não há separação alguma entre trabalhadores, proprietários de terras, capitalistas e empreendedores. Não haveria maneira, então, de separar as rendas de salários recebidas das rendas de juros ou de aluguel ou lucros recebidos. E agora, finalmente chegamos à razão pela qual a economia não pode consistir completamente de tais empresas (chamadas de "cooperativas de produtores").[57] Pois, sem um mercado externo para taxas salariais, aluguéis e juros, não haveria uma maneira racional para os empreendedores alocarem fatores de acordo com os desejos dos consumidores. Ninguém saberia onde ele poderia alocar sua terra ou seu trabalho para fornecer o máximo de ganhos monetários. Nenhum empreendedor saberia como arranjar os fatores em suas combinações mais produtivas de valor para obter o maior lucro. Não poderia haver eficiência na produção porque o conhecimento necessário estaria faltando. O sistema produtivo estaria em completo caos, e todos, sendo em sua capacidade como consumidor ou sendo como produtor, seriam prejudicados com isso. É claro que um mundo de cooperativas de produtores colapsaria para qualquer economia, exceto para a mais primitiva, porque não poderia calcular e, portanto, não poderia arranjar os fatores produtivos para atender aos desejos dos consumidores e, consequentemente, obter as maiores rendas para os produtores.

E. Integração Vertical e o Tamanho da Empresa

---

56 N.T.: Em inglês, "there must be in existance" que seria literalmente "precisa haver em existência".

57 Outra razão pela qual uma economia de cooperativas de produtores não poderia calcular é que cada fator original seria indissoluvelmente ligado a uma linha de produção específica. Não pode haver cálculo onde todos os fatores são puramente específicos.

Na Economia livre, há um explícito mercado temporal, mercado de trabalho e mercado de aluguéis-de-terras. É claro que, embora o caos ocorreria em um mundo de cooperativas de produtores, outros pontos críticos ainda antes disso iria, por assim dizer, introduzir *pequenos pedaços* de *caos* no sistema produtivo. Assim, suponha que os trabalhadores estão separados dos capitalistas, mas que *todos* os capitalistas são proprietários da própria terra básica deles. Além disso, suponha que, por uma razão ou outra, nenhum capitalista será capaz de alugar suas terras para alguma *outra* empresa. Nesse caso, a terra e um determinado capital e processo de produção estão indissoluvelmente ligados um ao outro. Não haveria uma forma racional de alocar a terra na produção, uma vez que não haveria preço explícito em lugar algum. Uma vez que os produtores sofreriam grandes perdas, o *livre mercado jamais estabeleceria tal situação*. Pois o livre mercado sempre tende a conduzir as coisas de modo que os empreendedores obtêm o maior lucro, servindo o consumidor melhor e mais eficientemente. Uma vez que a ausência de cálculo cria graves ineficiências no sistema, também causa prejuízos pesados. Tal situação (ausência de cálculo) iria, portanto, nunca ser estabelecida em um livre mercado, particularmente depois de uma economia avançada já ter desenvolvido o cálculo e um mercado.

Se isso é verdade para tais casos como um mundo de cooperativas de produtores e a ausência de um mercado de aluguel, também é verdade, em menor escala, para a "integração vertical" e ao tamanho de uma empresa. A integração vertical ocorre quando uma empresa produz não apenas em *um* estágio de produção, mas em dois ou mais estágios. Por exemplo, uma empresa se torna tão grande que compra mão de obra, terra e bens de capital da quinta ordem e, então, trabalha nesses bens de capital, produzindo outros bens de capital da quarta ordem. Em outra fábrica, então trabalha nos bens de capital de quarta ordem até que se tornem bens de capital de terceira ordem. Em seguida, vende o produto de *terceira* ordem.

A integração vertical, é claro, prolonga o período de produção para qualquer empresa, i.e, prolonga o tempo antes que a empresa possa recuperar seu investimento no processo de produção. O retorno dos

juros cobre o tempo de dois ou mais estágios, em vez de um.[58] Entretanto, há uma questão mais importante envolvida. Esse é o papel dos cálculos e dos ganhos implícitos em uma empresa verticalmente integrada. Tomemos o caso da empresa integrada mencionada na figura 65.

A figura 65 representa uma empresa verticalmente integrada; as setas representam o movimento de bens e serviços (não de dinheiro). A empresa compra fatores de trabalho e de terra tanto no quinto quanto no quarto estágio; também produz os próprios bens de capital de quarto estágio e os usa em outra fábrica para fazer um bem de estágio mais baixo. Esse movimento interno à empresa é expresso pela seta pontilhada.

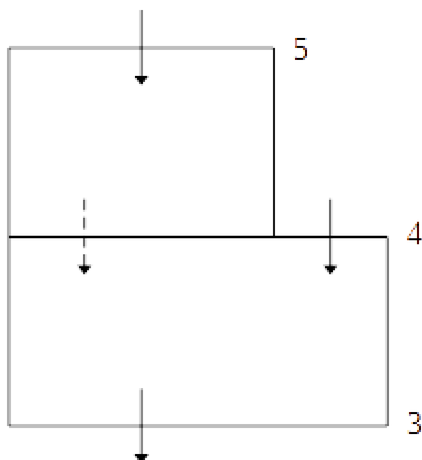


Figura 65. Movimento de Bens e de Serviços em uma Empresa Verticalmente Integrada

[58] A integração vertical, podemos notar, tende a reduzir a demanda por dinheiro (tende a "girar" em vários estágios) e, portanto, a diminuir o poder de compra da unidade monetária. Para o efeito da integração vertical na análise do investimento e da estrutura de produção, ver Hayek, *Prices and Production*, p. 62-68.

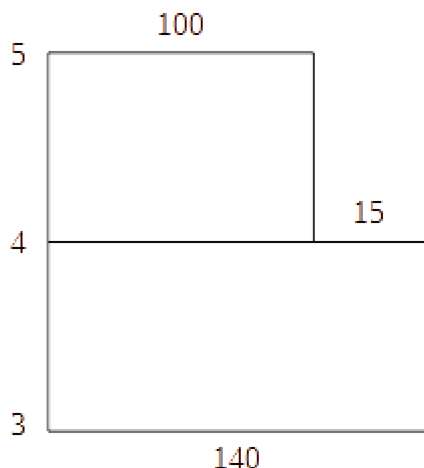


Figura 66. Cálculo Dentro de uma
Empresa Verticalmente Integrada

Tal empresa emprega cálculos dentro de si e, em caso afirmativo, como? Sim. A empresa presume que vende para si mesma o bem de capital de quarta classificação. Ela separa sua renda líquida como produtora de capital de quarta classificação de seu papel como produtora de capital de terceira classificação. Ela calcula a renda líquida para cada divisão separada de seu empreendimento e aloca recursos de acordo com o lucro ou prejuízo realizado em cada divisão. *Ela é capaz de fazer tal cálculo interno apenas porque pode se referir a um preço de mercado explícito existente para o bem de capital de quarto estágio*. Em outras palavras, uma empresa pode estimar acuradamente o lucro ou a perda que obtém em um estágio de seu empreendimento apenas descobrindo o preço *implícito* de seu produto interno, e pode fazer isso apenas se um preço de mercado *externo* para esse produto for estabelecido em outro lugar.

Para ilustrar, suponha que uma empresa esteja verticalmente integrada em dois estágios, com cada estágio cobrindo o período de um ano. A taxa geral de juros da economia tende a 5% (ao ano). Essa em-

presa em particular, digamos, a Jones Manufacturing Company, compra e vende seus fatores, conforme mostrado na Figura 66.

Essa empresa verticalmente integrada compra fatores na quinta classificação por 100 onças e fatores originais na quarta classificação por 15 onças; ela vende o produto final a 140 onças. *Parece* que obteve um lucro empresarial considerável em suas operações, mas pode encontrar qual estágio ou estágios estão produzindo essa produção lucrativa? Se houver um mercado externo para o produto do estágio que a empresa tem integrado verticalmente (estágio 4), a Jones Company é capaz de calcular a lucratividade de *estágios* específicos de suas operações. Suponha, por exemplo, que o preço do bem de capital de quarta ordem no mercado externo seja 103 onças. A Jones Company, então, estima seu preço *implícito* para esse produto intermediário ao que *teria trazido no mercado se aí tivesse sido vendido*. Esse preço será cerca de 103 onças.[59] Supondo que o preço seja estimado em 103, então a quantidade total de dinheiro gasta pela fábrica de ordem inferior de Jones em fatores é 15 (explícito, em fatores originais) mais 103 (implícito, em bens de capital) para um total de 118.

Agora, a Jones Company pode calcular os lucros e prejuízos obtidos em *cada estágio* de suas operações. O estágio “mais alto” comprava fatores por 100 onças e os “vendia” por 103 onças. Ela obteve um retorno de 3% sobre seu investimento. O estágio mais baixo comprou seus fatores por 118 onças e vendeu o produto por 140 onças, obtendo um retorno de 29%. É óbvio que, em vez de desfrutar de uma lucratividade geral, a Jones Company sofreu uma perda empreendedorial de 2% em seu estágio mais inicial e obteve um lucro de 24% em seu estágio posterior. Sabendo disso, ela mudará os recursos do estágio mais alto para o mais baixo de acordo com suas respectivas lucratividades — e, portanto, de acordo com os desejos dos consumidores. Talvez ela abandonará completamente seu estágio mais alto, comprando o bem de capital de uma empresa externa e concentrando seus recursos no estágio inferior mais lucrativo.

---

59 O preço implícito, ou custo de oportunidade de vender para si mesmo, pode ser menor do que o preço de mercado existente, uma vez que a entrada da Jones Company no mercado pode ter reduzido o preço do bem, digamos para 102 onças. Não haveria maneira, no entento, de estimar o preço implícito se não houvesse mercado externo ou preço externo.

Por outro lado, suponha que não haja mercado externo, i.e., que a Jones Company seja a única produtora do bem intermediário. Nesse caso, não teria forma de saber qual estágio estava sendo conduzido com lucro e qual não. Portanto, não haveria maneira de saber como alocar os fatores aos vários estágios. Não haveria como estimar qualquer preço implícito ou custo de oportunidade para o bem de capital naquele estágio particular. Qualquer estimativa seria completamente arbitrária e não teria nenhuma relação significativa com as condições econômicas.

Em suma, se não houvesse mercado para um produto e todas as suas trocas fossem internas, não haveria maneira de uma empresa ou de outra pessoa determinar um preço para o bem. Uma empresa pode estimar um preço implícito quando existe um mercado externo; mas quando um mercado está ausente, o bem não pode ter preço, seja implícito ou explícito. Qualquer número poderia ser apenas um símbolo arbitrário. Não sendo capaz de calcular um preço, a empresa não poderia alocar racionalmente fatores e recursos de um estágio para outro.

Uma vez que o livre mercado sempre tende a estabelecer o tipo de produção mais eficiente e lucrativo (seja por tipo de bem, seja método de produção, seja alocação de fatores ou tamanho da empresa), precisamos concluir que a integração vertical completa para um produto de bem de capital nunca pode ser estabelecida no livre mercado (acima do nível primitivo). *Para todo bem de capital, precisa haver um mercado definido no qual as empresas compram e vendem esse bem*. É óbvio que essa lei econômica *estabelece um limite máximo definido para o tamanho relativo de qualquer empresa particular no livre mercado*.[60] Por causa dessa lei, as empresas não podem se fundir

[60] Sobre o tamanho de uma empresa, consulte o artigo desafiador de R.H. Coase, "The Nature of the Firm" em George J. Stigler e Kenneth E. Boulding, eds., *Readings in Price Theory* (Chicago: Richard D. Irwin, 1952) pp. 331-51. Em uma passagem esclarecedora, Coase apontou que "o planejamento [do Estado]* é imposto na indústria, enquanto as empresas surgem voluntariamente porque representam um método mais eficiente de organizar a produção. Em um sistema competitivo, há uma quantidade 'ideal' de planejamento." *Ibid*., p. 335 n.
*N.T.: Na passagem original de Rothbard, no inglês, "State" está fora da citação por ser um adjetivo e ficar à esquerda do substantivo, ficando "State 'planning [...]'", como o adjetivo vem após o substantivo no português, tivemos de colocar entre colchetes dentro da citação para manter a frase correta.

ou se cartelizar para a integração vertical completa de estágios ou produtos. Por causa dessa lei, nunca pode haver Um Grande Cartel sobre toda a economia ou fusões até que Uma Grande Empresa seja proprietária de todos os ativos produtivos na economia. A força dessa lei se multiplica conforme a área da economia aumenta e conforme ilhas de caos não calculáveis se expandem para proporções de massas e de continentes. Conforme a área de incalculabilidade aumenta, os graus de irracionalidade, a má alocação, a perda, o empobrecimento, etc., tornam-se maiores. Sob *um* proprietário ou *um* cartel para todo o sistema produtivo, não haveria sequer áreas de cálculo possíveis e, portanto, o completo caos econômico prevaleceria.[61]

O cálculo econômico torna-se cada vez mais importante conforme a economia de mercado se desenvolve e progride, conforme aumentam os estágios e as complexibilidades de tipo e de variedade de bens de capital. Cada vez mais importante para a manutenção de uma economia avançada, então, é a preservação dos *mercados* para todo o capital e outros bens de produção.

Nossa análise serve para expandir a famosa discussão sobre a possibilidade do cálculo econômico sob o socialismo, lançada por Ludwig von Mises há mais de 40 anos atrás.[62] Mises, que teve a última e a primeira palavra nesse debate, demonstrou irrefutavelmente que um sistema econômico socialista não pode calcular, uma vez que

---

61 Os bens de capital são enfatizados aqui porque são o produto para o qual o problema de calculabilidade se torna importante. Os bens de consumo *per se* não são o problema, uma vez que sempre há muitos consumidores comprando bens e, portanto, os bens de consumo sempre terão um mercado.

62 Veja a clássica apresentação da posição em Ludwig von Mises, "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth" reimpresso em F.A. Hayek, ed. *Collectivist Economic Planning* (London: George Routledge & Sons, 1935), pp. 87-130. *Veja também* no volume de Hayek os outros ensaios de Hayek, Pierson e Halm. Mises continua seu argumento em *Socialism* (2ª ed, New Haven: Yale University Press, 1951) pp. 135-63, e refuta as críticas mais recentes em seu *Human Action*, pp 694-711. Além dessas obras, o melhor livro sobre o assunto do cálculo econômico sob o socialismo é de Trygve J.B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society* (London: William Hodge, 1949). *Veja também* F.A. Hayek, "Socialist Calculation III, the Competitive 'Solution'" em *Individualism and the Economic Order*, pp. 181-208, e no ensaio notável de Henry Hazlitt em forma ficcional, *The Great Idea* (New York: Appleton-Century-Crofts, 1951).

carece de mercado e, portanto, carece de preços para os produtores e, especialmente, para bens de capital.[63] Agora vemos que, paradoxalmente, a razão pela qual uma economia socialista não pode calcular *não* é especificamente porque ela é socialista! O socialismo é o sistema em que o Estado forçosamente se apodera de todos os meios de produção na economia. A razão para a impossibilidade de cálculo sob o socialismo é que *um agente* é proprietário ou direciona o uso de todos os recursos na economia. Deve ficar claro que não faz qualquer diferença se esse agente é o Estado, um indivíduo privado ou cartel privado. Qualquer que seja o que ocorra, não há possibilidade de cálculo em nenhuma parte da estrutura de produção, pois os processos de produção seriam apenas internos e sem mercados. Não poderia haver cálculo e, portanto, a irracionalidade econômica total e o caos prevaleceriam, se o único proprietário é o Estado ou as pessoas privadas.

A diferença entre o Estado e o caso privado é que nossa lei econômica barra as pessoas de jamais estabelecer tal sistema em uma sociedade de livre mercado. Males muito menores impedem empreendedores de estabelecer até mesmo ilhas de incalculabilidade, muito menos compor infinitamente tais erros ao eliminar totalmente a calculabilidade. Mas o Estado não segue e não pode seguir tais guias de lucros e perdas; seus oficiais não são impedidos pelo medo de perdas decorrentes da criação de cartéis abrangentes para um ou mais produtos integrados verticalmente. O Estado é livre para embarcar no socialismo sem considerar tais questões. Embora não haja, portanto, nem uma possibilidade de uma economia de uma empresa ou mesmo de um produto verticalmente integrado, há muito perigo em uma tentativa de socialismo por parte do Estado. Uma discussão mais aprofundada do Estado e da intervenção do Estado será encontrada no capítulo 12 deste livro.

Uma curiosa lenda se tornou bastante popular entre os escritores do lado socialista do debate sobre o cálculo econômico. Isso ocorre da seguinte forma: Mises, em seu artigo original, afirmou "teoricamente" que não poderia haver cálculo econômico sob o socialismo; Barone provou matematicamente que isso é falso e que o cálculo é possível;

[63] É notável que tantos escritores antissocialistas nunca tenham se dado conta desse ponto crítico.

Hayek e Robbins concederam a validade dessa prova, mas então afirmaram que o cálculo não seria "prático". A inferência é que o argumento de Mises tinha descartado — e que todo socialismo precisa de — alguns dispositivos práticos (talvez máquinas de calcular) ou conselheiros econômicos para permitir o cálculo e a "contagem das equações".

Essa lenda está quase completamente errada do começo ao fim. Em primeiro lugar, a dicotomia entre "teórico" e "prático" é falsa. Em economia, todos os argumentos são teóricos. E, uma vez que a economia discute o mundo real, esses argumentos teóricos são por natureza também "práticos".

A falsa dicotomia descartada, a verdadeira natureza da "prova" de Barone torna-se aparente. Não é tanto "teórica" quanto irrelevante. A prova-por-*listagem-de-equações-matemáticas* não é sequer prova. Ela se aplica, na melhor das hipóteses, apenas à economia de rotação uniforme. Obviamente, toda nossa discussão sobre o problema do cálculo se aplica ao mundo real e *apenas a ele*. *Não pode haver problema de cálculo na ERU porque nenhum cálculo é necessário*. Obviamente, não há necessidade de calcular lucros e perdas quando todos os dados futuros são conhecidos desde o início e onde *não há* lucros e perdas. Na ERU, a melhor alocação de recursos procede automaticamente. Barone demonstrar que não existe dificuldade de cálculo na ERU não é uma solução; é simplesmente uma reconstatação matemática do óbvio.[64] A dificuldade de cálculo aplica-se apenas ao mundo real.[65]

---

[64] Longe de ser refutado, Mises já havia descartado esse argumento em seu artigo original. *Veja* Hayek, *Collectivist Economic Planning*, p. 109. Além disso, o artigo de Barone foi escrito em 1908, 12 anos antes do de Mises. Uma leitura cuidadosa do artigo original de Mises, na verdade, revela que ele ali descartou quase todas as alegadas "soluções" que décadas depois foram apresentadas como "novas" tentativas de refutar seu argumento.

[65] Parte da confusão dercorre de uma posição infeliz tomada por dois seguidores de Mises nesse debate — Hayek e Robbins. Eles argumentaram que um governo socialista não poderia calcular porque simplesmente não poderia computar os milhões de equações que seriam necessárias. Isso os deixou abertos à réplica óbvia de que agora, com computadores de alta velocidade disponíveis para o governo, essa objeção prática não é mais relevante. Na realidade, o trabalho de cálculo racional não tem nada a ver com calcular equações. Ninguém precisa se preocupar com "equações" na vida real, exceto os economistas matemáti-

4. A Economia da Localização e Relações Espaciais

Uma subdivisão muito popular da economia é a "troca internacional". Em um mercado puramente livre, como estamos analisando na maior parte deste trabalho, não pode haver um problema de "troca internacional". Pois as nações podem, então, possivelmente continuar como expressões culturais, mas não como unidades significativas economicamente. Como não haveria barreiras de troca, nem outras barreiras entre as nações, nem diferenças de dinheiro em circulação, a "troca internacional" se tornaria um mero apêndice de um estudo geral da troca interespacial. Não importaria se a troca fosse dentro ou fora de uma nação.[66]

As leis do livre mercado que temos enunciado se aplicam, portanto, a toda a extensão do mercado, *i.e.*, ao "mundo" ou ao "mundo civilizado". No caso de um país completamente isolado, as leis se aplicariam por toda aquela área. Assim, a taxa pura de juros tenderá a ser uniforme em todo o mundo, os preços para o mesmo bem tenderão a ser uniformes em todo o mundo e, portanto, o mesmo acontecerá com os salários para o mesmo tipo de trabalho.

As taxas salariais tenderão à uniformidade para o mesmo trabalho em diferentes áreas geográficas, exatamente da mesma forma que de indústria para indústria ou de empresa para empresa. Qualquer diferencial temporário induzirá os trabalhadores a mudarem de área de salários baixos para a de altos salários e os negócios a mudarem da última para a primeira, até que o equilíbrio seja alcançado. Mais uma vez, assim como no caso mais geral considerado acima, os trabalhadores podem ter ligações particulares positivas ou negativas em relação ao trabalho em uma determinada *área*, assim como vimos que eles podem ter em relação ao trabalho em uma determinada indústria. Pode haver um benefício psíquico geral de viver e de trabalhar em certo lugar, e uma desutilidade psíquica envolvida em trabalhar em alguma

cos. Cf. Lionel Robbins, *The Great Depression* (New York: Macmillan & Co., 1934), p. 151, e Hayek em *Collectivist Economic Planning*, pp. 212 f.

66 Veja Gottfried von Haberler, *The Theory of International Trade* (London: William Hodge, 1936), pp. 3-8.

outra localização. Uma vez que são as taxas salariais *psíquicas*, e não monetárias, que estão sendo equalizadas, as taxas monetárias serão igualadas em todo o mundo, *mais* ou *menos* os componentes de ligação psíquicos negativos ou positivos.

Que os preços de cada bem serão uniformes por todo o mundo é fundamentado em uma definição precisa do termo "bem". Suponha, por exemplo, que o trigo seja cultivado no Kansas e que a maior parte dos consumidores do trigo esteja em Nova York. O trigo em Kansas, mesmo quando pronto para embarque, *não* é o mesmo bem que o trigo em Nova York. Pode ser o mesmo conjunto físico-químico, mas não é o mesmo *bem* vis a vis seu valor-de-uso objetivo para os consumidores. Resumindo, o trigo em Kansas é um bem de capital de estágio mais alto que o trigo em Nova York (quando o consumidor está em Nova York e não em Kansas). O transporte do trigo para Nova York é um estágio do processo de produção. O preço do trigo em Kansas tenderá então a ser igual ao preço do trigo em Nova York *menos* os custos necessários de transporte de Kansas a Nova York.

O que determina como as pessoas e negócios serão distribuídos pela face da Terra? Obviamente, o principal fator é a produtividade marginal do trabalho. Isso será diferente de local para local, de acordo com a distribuição de recursos naturais e com a distribuição de equipamento de capital herdados de ancestrais. Outro fator que influencia a localização será ligações positivas ou negativas a certas áreas, como vimos acima. A dispersão real feita pela face da Terra é causada principalmente pela distribuição de terras produtivas e de recursos naturais sobre a superfície da Terra. Essa tem sido uma das principais forças que limitam a concentração da indústria, o tamanho de cada empresa e a população em áreas puramente industriais.[67]

---

[67] Veja Mises, *Human Action*:

> O fato de que a produção de matérias-primas e de alimentos não pode ser centralizada e força as pessoas a se dispersarem sobre as várias partes da face da terra impõe também sobre as indústrias de processamento um certo grau de descentralização. Isso faz necessário considerar os problemas de transporte como um fator particular dos custos de produção. Os custos de transporte precisam ser ponderados face às economias para serem esperados com mais completa especialização. (pp. 341-42)

Ao considerar a localização da indústria, os empreendedores precisam contabilizar os custos de transporte dos sítios de matéria-prima até os centros de população consumidora. Certas áreas do mundo tenderão a ter custos de transporte mais altos do que outras partes. O trigo está mais longe em Nova York do que no Kansas, e o teatro está mais longe em Kansas. Algumas áreas podem desfrutar de custos de transporte mais baixos para a maior parte dos bens de consumo, enquanto outras podem ter custos de transporte mais elevados. Assim, o Alasca provavelmente terá custos de transporte mais altos para seus bens de consumo do que áreas menos remotas tais como São Francisco. Portanto, para obter os mesmos produtos, os consumidores alasquianos precisam estar dispostos a pagar preços mais altos no Alasca do que em São Francisco, embora o poder de compra e os preços sejam uniformes em todo o mundo. Como resultado, o "componente de custo" para quem trabalha no Alasca terá um certo valor positivo. Por causa do problema de transporte, o mesmo salário monetário no Alasca comprará menos bens do que em São Francisco. Esse "custo de vida" elevado estabelece um componente de custo positivo no salário, de modo que, para trabalho semelhante, um trabalhador exigiria um salário monetário mais alto para trabalhar no Alasca do que em qualquer outro lugar.

Se os custos ligados à área geográfica forem particularmente altos ou baixos, um componente de custo positivo ou negativo será ligado à taxa salarial nessa área. Em vez de dizer que as taxas salariais monetárias para o mesmo tipo de trabalho serão igualadas em todo o mundo, precisamos dizer que haverá uma tendência para a equalização das taxas salariais monetárias *mais* ou *menos* o componente de ligação, e *mais* ou *menos* o componente de custo, para cada área geográfica.[68]

O poder de compra da unidade monetária também será equalizado em todo o mundo. Esse caso será tratado abaixo no capítulo 11 sobre Dinheiro.

A tendência de uma economia de mercado em avanço é de, é claro, reduzir os custos de transporte, ou seja, aumentar a produtividade do trabalho no campo dos transportes. Outras coisas permanecendo

68 Ver Mises, *Human Action*, pp. 622-24.

iguais, então, os componentes de custo tendem a se tornar relativamente menos importantes conforme a economia progride.

Vimos que um "bem" precisa ser considerado homogêneo em *valor de uso*, e não em substância física.[69] O trigo em Kansas era um bem diferente do trigo em Nova York. Alguns economistas consideraram que a lei de que todos os bens tendem a ter preços uniformes em toda a economia mundial significa que todas as coisas *fisicamente* homogêneas terão preços iguais. Mas uma diferença de posição em relação aos consumidores torna uma coisa fisicamente idêntica um bem diferente. Suponha, por exemplo, que duas empresas estejam produzindo certo produto, digamos que seja cimento, e que uma esteja localizada em Rochester e a outra em Detroit. Digamos que a maior parte dos consumidores de cimento esteja na cidade de Nova York.

Chamemos o cimento produzido em Rochester, C_r, e o cimento produzido em Detroit, C_d. Agora, em equilíbrio, o preço do C_r na cidade de Nova York será igual ao preço de C_r em Rochester mais o custo do frete de Rochester para Nova York. Também, em equilíbrio, o preço de C_d na cidade de Nova York será igual ao preço de C_d em Detroit mais o custo de frete de Detroit para Nova York. Quais preços de cimento serão iguais *entre si* em equilíbrio? Muitos autores afirmam que o preço de C_r em Rochester será igual ao preço de C_d em Detroit, i.e., que os "preços de fábrica" ou "preços FOB", do cimento serão iguais em cada uma das duas localidades em equilíbrio. Mas está claro que esses autores adotaram a confusão de tratar "bem" no sentido tecnológico, em vez do sentido de valor de uso.[70]

---

69 Para as implicações de peso dessa análise "Misesiana" para a teoria da "troca internacional", cf. não apenas o *Theory of Money and Credit* de Mises, mas também o excelente, embora negligenciado, *An Outline of International Price Theories* de Chi-Yuen Wu (London: George Routledge & Sons, 1939), pp. 115, 233-35, e *passim*.

70 Esse erro reside na raiz dos ataques ao "sistema de pontos-base" da precificação em algumas indústrias. Os críticos assumem que a precificação uniforme de um bem significa precificação uniforme *em várias fábricas*, enquanto na verdade implica "preços de entrega" uniformes de várias empresas em qualquer dado *centro de consumidores*. Sobre a questão do ponto-base, consulte também a análise em *United States Steel Corporation T.N.E.C. Papers* (New York: United States Steel Corporation, 1940), II, pp. 102-35.

Precisamos, em suma, tomar o ponto de vista do *consumidor* — o homem que usa o bem — e ele está na Cidade de Nova York. De seu ponto de vista, o cimento em Detroit é um bem muito diferente do cimento em Rochester, uma vez que Rochester está mais perto dele e os custos de frete de Detroit são maiores. Do seu ponto de vista, os bens *homogêneos* são: C_r em Nova York e C_d em Nova York. De onde quer que venha, o cimento *no local onde ele precisa usá-lo é* o bem homogêneo para o consumidor.

Portanto, em equilíbrio, é o C_r em Nova York que será igual ao C_d em Nova York — e esses são os "preços de entrega" do cimento ao consumidor.[71] Substituindo essa igualdade nas equações acima, vemos que isso implica que o preço de C_r em Rochester, mais o custo do frete para Nova York, será igual ao preço de C_d em Detroit, mais o custo do frete de Detroit para Nova York. Os custos de frete a qualquer momento são facilmente calculáveis e, *ceteris paribus*, serão maiores para distâncias maiores. Em outras palavras, em equilíbrio no livre mercado, o preço de C_r em Rochester é igual ao preço de C_d em Detroit *mais* o *diferencial* nos custos de frete da maior em comparação com a menor distância para o consumidor. Generalizando, *o "preço de fábrica" do cimento a uma distância menor do consumidor será igual ao "preço de fábrica" do cimento à distância mais longa adicionando o diferencial do frete*. Isso se aplica não apenas ao cimento, mas a todos os produtos do sistema econômico, e não apenas aos produtos que atendem aos consumidores finais, mas também aos que serão "consumidos" pelos capitalistas de ordem inferior.

Na proporção em que as empresas estão localizadas mais distantemente do consumidor, elas não irão, então, ser capazes de permanecer no mercado, a menos que seus custos médios na fábrica sejam suficientemente inferiores aos de seus concorrentes para compensar os custos de frete elevados. Isso não é, como se poderia pensar, uma "penalidade" para a "superioridade tecnológica" da empresa distante, pois esta é *inferior* no que diz respeito ao importante fator econômico de

[71] Para fins de simplificação, omitimos os consumidores em Rochester, Detroit e em outros lugares, mas a mesma lei se aplica a eles. Para consumidores em Rochester e Detroit, em equilíbrio:

$$P(C_r) \text{ em Rochester} = P(C_d) \text{ em Rochester, e}$$

$$P(C_r) \text{ em Detroit} = P(C_d) \text{ em Detroit, etc.}$$

localização. É justamente esse mecanismo que ajuda a determinar a localização das empresas e garante que as empresas serão economicamente localizadas em relação ao consumidor. A influência do fator de diferença de localização no preço de um produto dependerá, é claro, da proporção que os custos de frete trazem aos outros custos de produção do bem. Quanto maior a proporção, maior a influência.

Uma empresa com localização mais próxima do mercado consumidor, portanto, tem uma vantagem espacial conferida por sua localização. Dados os mesmos custos em outros campos que seus concorrentes, ela obtém lucro com sua localização superior. Os ganhos de localização serão imputados ao valor de sítio da terra básica da fábrica. O proprietário do sítio obtém seu produto de valor marginal. Portanto, os ganhos para uma empresa resultantes da melhoria da vantagem locacional, bem como as perdas resultantes de uma desvantagem locacional, vão acumular como mudanças no aluguel de área e no valor de capital para o proprietário do sítio específico, sendo o proprietário a própria empresa ou sendo outro alguém.

5. Uma Nota sobre a Falácia da "Distribuição"

Desde os primeiros dias da economia clássica inicial, muitos escritores têm discutido a "teoria de distribuição" como se ela fosse completamente separada e isolada da teoria de produção.[72] No entanto, vimos que a teoria de "distribuição" é simplesmente a teoria de produção. Os recebedores da renda ganham salários, aluguéis, juros e aumentos no valor de capital; e esses ganhos são os preços dos fatores produtivos. A teoria do mercado determina os preços e as rendas que acumulam aos fatores produtivos, determinando também a "distribuição funcional" dos fatores. A "distribuição pessoal" — quanto dinheiro cada *pessoa* recebe do sistema produtivo — é determinada, por sua vez, pelas funções que ela ou sua propriedade desempenha nesse sistema. Não há separação entre produção e distribuição, e é completamente errôneo os autores tratarem o sistema produtivo como se os produtores despejassem seu produto em alguma pilha de estoque para ser

[72] Para uma crítica de alguns aspectos dessa separação na "nova economia de bem-estar", *ver* B.R. Rairikar, "Welfare Economics and Welfare Criteria", *Indian Journal of Economics*, julho de 1953, pp. 1-15.

posteriormente "distribuído" de alguma forma para as pessoas na sociedade. "Distribuição" é apenas o outro lado da moeda da produção no mercado.

Muitas pessoas criticam o livre mercado da seguinte maneira: Sim, concordamos que a produção e os preços serão alocados no livre mercado de uma maneira mais adequada para atender às necessidades dos consumidores. Mas essa lei é necessariamente baseada em uma *dada distribuição inicial de renda* entre os consumidores; alguns consumidores começam com apenas um pouco de dinheiro e outros com muito. O sistema de produção de mercado só pode ser recomendado se a distribuição original da renda se encontra com a nossa aprovação.

Essa distribuição inicial de renda (ou melhor, de ativos monetários) não se originou do nada. Ela, também, foi a consequência necessária de uma alocação de mercado de preços e de produção. Ela foi a consequência de atender às necessidades de consumidores anteriores. Não foi uma distribuição dada arbitrariamente, mas uma que emergiu da satisfação das necessidades do consumidor. Ela também estava intimamente ligada à produção.

Como vimos no capítulo 2, uma propriedade atualmente controlada de uma pessoa poderia ter sido obtida em última instância de apenas uma das seguintes maneiras: por meio de produção pessoal, pela troca voluntária por um produto pessoal, pela descoberta e o primeiro uso de terra não apropriada, ou pelo roubo de um produtor. Em um livre mercado, apenas as três primeiras podem ser obtidas, de modo que qualquer "distribuição" atendida pelos produtores era em si o resultado da produção livre e das trocas livres.

Suponha, entretanto, que em algum momento anterior, a maioria dos consumidores ricos tenha adquirido sua propriedade por meio de roubo e não por meio do atendimento a outros consumidores no livre mercado. Isso não propõe um "viés embutido" na economia de mercado, uma vez que os futuros produtores precisam satisfazer as demandas decorrentes de rendas injustas?

A resposta é que, após o período inicial, o efeito das rendas injustas se torna cada vez menos importante. Pois para manter e aumentar seus ganhos ilícitos, os ex-ladrões, agora que uma economia livre foi estabelecida, precisam investir e reaver seus fundos de modo a atender

corretamente os consumidores. Se eles não forem adequados para essa tarefa, e suas explorações de predação certamente não os treinaram para o livre mercado, então as perdas empreendedoriais diminuirão seus ativos e os transferirão para produtores mais capazes.

6. Um Resumo do Mercado

A explicação do sistema econômico livre constitui um grande edifício arquitetônico. Partindo da ação humana e suas implicações, procedendo para as escalas de valor individuais e para uma economia monetária, demonstramos que a quantidade de bens produzidos, os preços dos bens de consumo, os preços dos fatores produtivos, a taxa de juros, lucros e perdas, todos podem ser explicados pelo mesmo aparato dedutivo. Dado um estoque de fatores de terra e de trabalho, dados bens de capital existentes herdados do passado, dadas preferências temporais individuais (e, mais amplamente, conhecimento tecnológico), a estrutura dos bens de capital e a produção total são determinadas. As preferências individuais definem preços para os vários bens de consumo, e as combinações alternativas de vários fatores em sua produção definem as tabelas de produtividade-de-valor marginal desses fatores. Em última análise, o produto de valor marginal acumulando aos bens de capital é resolvido em retornos à terra, ao trabalho e aos juros pelo tempo. O ponto em que um fator de terra ou de trabalho será estabelecido em sua tabela de PVMD será determinado pelo estoque disponível. Uma vez que cada fator operará em uma área de retornos físicos decrescentes e, certamente, de retornos de valor decrescentes, qualquer aumento do estoque do fator, com as outras coisas permanecendo iguais, entrará em um ponto de PVMD inferior. Os pontos de intersecção nas tabelas de PVMD produzirão os preços dos fatores, também conhecidos como "aluguéis" e "taxas salariais" (no caso dos fatores de trabalho). A taxa pura de juros será determinada pelas tabelas de preferência temporal de todos os indivíduos na economia. A sua expressão principal não estará no mercado de empréstimos, mas nos descontos entre os preços nos vários estágios de produção. Os juros do mercado de empréstimos serão um reflexo dessa taxa de juros "natural". Todos os preços de cada bem, assim como a taxa de juros, serão

uniformes em todo o mercado. O valor de capital de cada bem durável será igual ao valor descontado da soma dos aluguéis futuros a serem obtidos do bem, sendo o desconto a taxa de juros.

Tudo isso é um retrato da economia de rotação uniforme — a situação de equilíbrio para a qual a economia real está sempre tendendo. Se as valorações do consumidor e a oferta de recursos permanecessem constantes, a ERU relevante seria alcançada. As forças que levam à ERU são os empreendedores que buscam lucros, que assumem a liderança no enfrentamento das incertezas do mundo real. Ao buscar discrepâncias entre as condições existentes e a situação de equilíbrio e remediá-las, os empreendedores obtêm lucros; aqueles homens de negócios que inadvertidamente aumentam os desajustamentos do mercado são penalizados com prejuízos. Assim, na medida em que os produtores desejam ganhar dinheiro, eles se dirigem para atender cada vez mais eficientemente aos desejos dos consumidores — alocando recursos para as áreas de maior produtividade-de-valor e longe da menor produtividade-de-valor. A produtividade de valor (monetário) de um curso de ação depende da medida em que atende às necessidades do consumidor.

Mas as valorações do consumidor e a oferta de recursos estão sempre mudando, de modo que a meta da ERU sempre muda e nunca é alcançada. Analisamos as implicações dos elementos que mudam na economia. Um aumento na oferta de trabalho pode reduzir o PVMD da mão de obra e, consequentemente, as taxas salariais, ou os aumentar devido às vantagens adicionais da divisão do trabalho e de um mercado mais amplo. O que ocorrerá depende de um nível ótimo de população. Uma vez que o trabalho é relativamente mais escasso do que a terra, e relativamente não específico, sempre haverá terra ociosa e com aluguel zero, enquanto nunca haverá trabalho involuntariamente ocioso ou com salário zero. Um aumento ou diminuição na oferta de terra "submarginal" não terá efeito sobre a produção; um aumento na terra *supra*marginal aumentará a produção e tornará a terra até então marginal em submarginal.

Preferências temporais mais baixas aumentarão o investimento de capital e, portanto, alongarão a estrutura de produção. Esse alongamento da estrutura de produção, aumentando a oferta de bens de capi-

tal, é a única maneira do homem avançar das mãos nuas e acres de terra vazios para padrões de vida cada vez mais civilizados. Esses bens de capital são as estações intermediárias necessárias no caminho para uma maior produção total. Mas eles precisam ser mantidos e substituídos, bem como produzidos inicialmente, se as pessoas desejam manter seu padrão mais elevado durante qualquer período de tempo.

Para expandir a produção, a consideração importante não é tanto a melhoria tecnológica, quanto é um maior investimento de capital. Em nenhum momento o capital investido esgotou as melhores oportunidades tecnológicas disponíveis. Muitas empresas ainda usam processos e técnicas antigas e não aprimoradas simplesmente porque não têm capital para investir em novos. Eles saberiam como melhorar sua fábrica se houvesse capital disponível. Assim, embora o estado da tecnologia seja, em última análise, uma consideração muito importante, em nenhum dado tempo ele desempenha um papel *direto*, uma vez que o limite mais *estreito* da produção é sempre a oferta de capital.

Em uma economia em progresso, dada uma oferta constante de dinheiro, o aumento do investimento e uma estrutura de capital mais longa resultam em preços monetários mais baixos para os fatores e preços ainda mais baixos para bens de consumo. Os preços "reais" dos fatores (corrigidos pelas variações no poder de compra da unidade monetária) aumentam. Em termos líquidos, isso significa que os aluguéis reais das terras e as taxas reais de salários aumentarão na economia em progresso. As taxas de juros cairão conforme as taxas de preferência temporal caírem e a proporção do investimento bruto em relação ao consumo aumentarem.

Se os aluguéis são obtidos por um fator durável, eles podem ser e são "capitalizados" no mercado, ou seja, eles têm um valor de capital equivalente à soma descontada de seus aluguéis futuros esperados. Uma vez que a terra é uma forma de investimento no mercado, assim como são as cotas de uma empresa, seus aluguéis futuros serão capitalizados de forma que a terra tenderá a render a mesma taxa de juros uniforme como qualquer outro investimento. Em uma economia em progresso, o valor real de capital da terra aumentará, embora caia em termos monetários. Na medida em que mudanças futuras no valor da terra possam ser previstas, elas serão imediatamente incorporadas ao

seu valor atual de capital. Portanto, os futuros proprietários de terras se beneficiarão de aumentos futuros em seu valor de capital real apenas na medida em que os proprietários anteriores falharam em antecipar o aumento. Na medida em que foi antecipado, os futuros proprietários terão pagado no preço de compra.

O curso da mudança em uma economia em retrocesso será o oposto. Em uma economia estacionária, a produção total, a estrutura de capital, os salários reais per capita, os valores de capital reais da terra e a taxa de juros permanecerão os mesmos, enquanto a alocação dos fatores de produção e preços relativos de vários produtos irão variar.[73]

[73] Os últimos anos viram sinais de um renascimento da teoria da produção "austríaca" — a tradição na qual estes capítulos foram escritos. Além dos trabalhos citados acima, ver Ludwig M. Lachmann, *Capital and Its Structure* (London: London School of Economics, 1956) e idem, "Mrs. Robinson on the Accumulation of Capital," *South African Journal of Economics*, Junho, 1958, pp. 87-100. Robert Dorfman, "Waiting and the Period of Production", *Quarterly Journal of Economics*, agosto, 1959, pp. 351–372, e seu "A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory," *Review of Economic Studies*, fevereiro, 1959, pp. 153-158, são interessantes principalmente como uma tentativa esforçada de um economista matemático de ponta a retornar à estrada austríaca. Para uma crítica incisiva de Dorfman, ver Egon Neuberger, "Waiting and the Period of Production: Comment", *Quarterly Journal of Economics*, February, 1960, pp. 150-153.

Monopólio e Competição

1. O Conceito de Soberania do Consumidor

A. Soberania do Consumidor versus Soberania do Indivíduo

Vimos que na economia de livre mercado as pessoas tendem a produzir os bens mais demandados pelos consumidores.[1] Alguns economistas denominaram esse sistema de "soberania dos consumidores". No entanto, não há compulsoriedade nisso. A escolha do produtor é puramente independente; sua dependência do consumidor é puramente voluntária, fruto de sua própria escolha pela "maximização" da utilidade, e é uma escolha que ele é livre para revogar a qualquer momento. Já enfatizamos muitas vezes que a busca por retorno monetário (a consequência da demanda do consumidor) é empreendida por cada indivíduo *apenas na medida em que as outras coisas são iguais*. Essas outras coisas são as valorações psíquicas do produtor individual e podem neutralizar as influências monetárias. Um exemplo é um trabalhador ou um proprietário de fator engajado em uma certa linha de trabalho com menos retorno monetário do que em qualquer outro lugar. Ele faz isso por gostar de uma determinada linha de trabalho e produto e/ou por não gostar de outras alternativas. Em vez de "soberania dos consumidores", seria mais preciso afirmar que no livre mercado há *soberania do indivíduo*: o indivíduo é soberano sobre sua própria pessoa, ações e propriedade.[2] Isso pode ser denominado de *autossobera-*

[1] Isso não se aplica apenas para tipos específicos de bens, mas também para a alocação entre bens futuros e presentes, de acordo com a preferência temporal dos consumidores.

[2] Claro, podemos salvar formalmente o conceito de "soberania dos consumidores", afirmando que todos esses elementos psíquicos e avaliações constituem "consumo" e que o conceito, portanto, ainda tem validade. No entanto, pareceria mais apropriado *no contexto catalático do mercado* (que é a área aqui em discussão) reservar "consumo" para significar a utilização de *bens trocáveis*. Naturalmente, no sentido final, todos são consumidores finais — tanto de bens trocáveis quanto não trocáveis. No entanto, o mercado trata apenas de bens trocáveis (por definição), e quando separamos o consumidor e o produtor em termos de mercado, distinguimos os que demandam, em comparação com os que ofertam bens trocáveis. É mais apropriado, então, não considerar um bem não trocável como um objeto de consumo neste contexto particular. Isso é importante para discutir a alegação de que os produtores individuais estão de alguma forma sujeitos à regra soberana de *outros* indivíduos — os "consumidores".

nia individual. Para obter um retorno monetário, o produtor individual precisa satisfazer a demanda do consumidor, mas até que ponto ele obedece a esse retorno monetário esperado e até que ponto ele busca outros fatores não monetários é inteiramente uma questão de sua própria escolha.

O termo "soberania dos consumidores" é um exemplo típico do abuso, em economia, de um termo ("soberania") apropriado apenas para o domínio *político* e é, portanto, uma ilustração dos perigos da aplicação de metáforas tiradas de outras disciplinas. "Soberania" é a qualidade do poder político definitivo; é o poder baseado no uso da violência. Em uma sociedade puramente livre, cada indivíduo é soberano sobre sua própria pessoa e propriedade e, portanto, é essa autossoberania que se é obtida no livre mercado. Ninguém é "soberano" sobre as ações ou trocas de uma outra pessoa. Uma vez que os consumidores não têm o poder de coagir os produtores a várias ocupações e trabalhos, os primeiros não são "soberanos" sobre os segundos.

B. Professor Hutt e a Soberania dos Consumidores

O xibolete metafórico de "soberania dos consumidores" enganou até os melhores economistas. Muitos autores o usaram como um ideal para contrastar o sistema de livre mercado supostamente imperfeito. Um exemplo é o Professor W.H. Hutt, da *University of Cape Town*, que fez a defesa mais cuidadosa do conceito de soberania dos consumidores.[3] Por ser ele o criador desse conceito e por seu uso do termo ser amplamente difundido na literatura, seu artigo merece uma atenção especial. Ele será usado como base para uma crítica ao conceito de soberania dos consumidores e suas implicações para os problemas de concorrência e monopólio.

Na primeira parte de seu artigo, Hutt defende seu conceito de soberania dos consumidores contra a crítica de que ele negligenciou os desejos dos *produtores*. Ele faz isso afirmando que se um produtor deseja um *meio* como um *fim* em si mesmo, ele está "consumindo". Nesse sentido *formal*, como vimos, a soberania dos consumidores, por definição, sempre prevalece. Formalmente, não há nada de errado com tal definição, pois enfatizamos ao longo deste livro que um indivíduo avalia os fins (consumo) em sua escala de valor e que sua valoração

3 W.H. Hutt, "The Concept of Consumers' Sovereignty", *Economic Journal*, março de 1940, pp. 66-77. Hutt originou o termo em um artigo em 1934. Para um uso interessante de um conceito semelhante, cf. Charles Coquelin "Political Economy" in *Lalor's Cyclopedia*, III, 222-223.

dos meios (para a produção) depende da primeira. Nesse sentido, então, o consumo sempre rege a produção.

Mas esse sentido formal não é muito útil para analisar a situação do *mercado*. E é precisamente o último sentido que Hutt e outros empregam. Assim, suponha que o produtor A retenha seu trabalho, sua terra ou seu serviço de capital do mercado. Por qualquer razão que seja, ele está exercendo sua soberania sobre sua pessoa e sua propriedade. Por outro lado, se os oferta ao mercado, está, na medida em que visa o retorno monetário, submetendo-se às demandas dos consumidores. No sentido geral mencionado, o "consumo" rege em qualquer caso. Mas a questão crítica é: *qual* "consumidor"? O consumidor de mercado de bens trocáveis que compra esses bens com dinheiro, ou o produtor de mercado de bens trocáveis que vende esses bens por dinheiro? Para responder a esta questão, é necessário distinguir entre o "produtor de bens trocáveis" e o "consumidor de bens trocáveis", uma vez que o mercado, por definição, só pode lidar com tais bens. Em suma, podemos designar as pessoas como "produtores" e como "consumidores", ainda que todo homem precise agir como consumidor, e que todo homem também precise agir, em outro contexto, como produtor (ou como receptor de uma doação de um produtor).

Fazendo essa distinção, descobrimos que, ao contrário de Hutt, cada indivíduo tem *auto-soberania* sobre sua pessoa e sua propriedade no livre mercado. O produtor, e apenas o produtor, decide se vai ou não manter sua propriedade (incluindo sua própria pessoa) ociosa ou vendê-la no mercado por dinheiro, os resultados de sua produção vão para os consumidores em troca do dinheiro deles. Essa decisão — em relação a quanto alocar no mercado e quanto reter — é uma decisão do produtor individual e apenas dele.

Hutt reconhece isso implicitamente, no entanto, uma vez que ele logo muda seu argumento e começa a sustentar inconsistentemente a "soberania dos consumidores" como um *ideal ético contra o qual as atividades do livre mercado devem ser julgadas*. A soberania dos consumidores torna-se quase um Bem Absoluto, e qualquer ação dos produtores para contrariar este ideal é considerada pouco menos que traição moral. Oscilando entre a soberania dos consumidores enquanto um *fato necessário* e o conceito contraditório da soberania dos consumidores enquanto um *ideal* que pode ser violado, Hutt tenta estabelecer vários critérios para determinar quando essa soberania *está* sendo violada. Por exemplo, ele afirma que quando um produtor retém sua pessoa ou sua propriedade pelo desejo de usá-la para usufruto *como*

um bem de consumo, então este é um ato legítimo, de acordo com a regra do consumidor. Por outro lado, quando o produtor age para reter sua propriedade a fim de obter mais renda monetária do que de outra forma (presumivelmente, embora Hutt não afirme isso, aproveitando uma curva de demanda inelástica para seu produto), então ele está se envolvendo em um infringimento vicioso à vontade dos consumidores. Ele pode fazê-lo agindo para restringir a produção de seu próprio produto pessoal, ou, se fizer o mesmo produto que outros produtores, agindo em conjunto com eles para restringir a produção a fim de aumentar o preço. Essa é a doutrina do preço de monopólio, e é esse preço de monopólio que é supostamente o instrumento pelo qual os produtores pervertem sua função legítima.

Hutt reconhece a enorme dificuldade de distinguir os motivos do produtor em qualquer caso concreto. O indivíduo que retém seu próprio trabalho pode o estar fazendo a fim de obter lazer; e mesmo o proprietário de uma terra ou capital pode retê-los para obter, digamos, um prazer estético com a contemplação de sua propriedade não utilizada. Suponha, de fato, que haja uma *mistura* de motivos em ambos os casos. Hutt está decididamente inclinado a resolver essas dificuldades *não* ao dar ao produtor o benefício da dúvida, especialmente no caso da propriedade.

Mas, a dificuldade é muito maior do que Hutt imagina. Cada produtor individual está sempre se empenhando em maximizar sua "renda psíquica", para chegar ao lugar mais alto em sua escala de valor. Para fazer isso, ele pondera nessa escala a renda monetária e os vários fatores não monetários, de acordo com suas valorações particulares. Consideremos o primeiro produtor como um *vendedor de trabalho*. Ao julgar quanto de seu trabalho venderá e a que preço, o produtor levará em consideração a renda monetária a ser ganha, o retorno psíquico do tipo de trabalho, das "condições de trabalho" e o lazer renunciado, ponderando-os de acordo com a atuação de suas várias utilidades marginais. Certamente, se ele pode ganhar uma renda maior trabalhando menos, ele o fará, pois também ganha lazer com isso. E surge a pergunta: Por que isso é imoral?

Além disso, (1) é *impossível*, não simplesmente impraticável, separar o lazer das considerações monetárias aqui, uma vez que ambos os elementos estão envolvidos, e apenas a própria pessoa saberá o equilíbrio complexo de suas próprias valorações. (2) Mais importante, este ato *não* contraria a verdade de que o produtor só pode ganhar dinheiro servindo os consumidores. Por que ele conseguiu extrair um

"preço de monopólio" restringindo sua produção? Somente porque a demanda por seus serviços (seja diretamente pelos consumidores ou indiretamente por meio de produtores de ordem inferior) é *inelástica*, de modo que uma diminuição da produção do bem e um preço mais alto levarão ao aumento das despesas em seu produto e, portanto, ao aumento da renda para ele. No entanto, essa tabela de demanda inelástica é puramente o resultado das *demandas voluntárias* dos consumidores. Se os consumidores estivessem realmente irritados com essa "ação monopolística", poderiam facilmente tornar suas curvas de demanda *elásticas boicotando* o produtor e/ou aumentando suas demandas no nível de produção "competitiva". O fato de não o fazerem significa a satisfação deles com o estado de coisas existente e demonstra que eles, assim como o produtor, se beneficiam das trocas voluntárias resultantes.

E o produtor, em sua qualidade de vendedor de uma propriedade — o alvo principal da escola do "preço antimonopólio"? O princípio, em primeiro lugar, é praticamente o mesmo. Os produtores individuais podem restringir a produção e venda de suas terras ou bens de capital, individualmente ou em conjunto (por meio de um "cartel"), a fim de aumentar suas rendas monetárias esperadas com a venda. Mais uma vez, não há nada distintamente imoral nessa ação. Os produtores, outras coisas permanecendo iguais, estão tentando maximizar a renda monetária de seus fatores de produção. Isso não é mais imoral do que qualquer outra tentativa de maximizar a renda monetária. Além disso, só podem fazê-lo *atendendo os consumidores*, uma vez que a renda é voluntária tanto por parte dos produtores quanto por parte dos consumidores. Novamente, esse "preço de monopólio", para ser estabelecido por um indivíduo ou por indivíduos cooperando juntos em um cartel, só é possível se a curva de demanda (direta ou indiretamente dos consumidores) for *inelástica*, e essa inelasticidade é o *resultante das escolhas puramente voluntárias dos consumidores em sua maximização de satisfação*. Pois esta "inelasticidade" é simplesmente um rótulo para uma situação em que os consumidores gastam mais dinheiro em um bem por um preço mais alto, do que o contrário. Se os consumidores realmente se opusessem à ação do cartel, e se as trocas resultantes realmente os prejudicassem, eles boicotariam a empresa ou empresas "monopolistas", reduziriam suas compras de modo que a curva de demanda se tornasse *elástica* e a empresa seria forçada a aumentar sua produção e reduzir seu preço novamente. Caso a ação de "preço monopolista" tivesse sido praticada por um cartel de firmas, e o cartel não

tivesse outras vantagens para tornar a produção mais eficiente, ele teria então que se desfazer, devido a demonstrada elasticidade da tabela de demanda.

Mas, pode-se perguntar, não é verdade que os consumidores iriam *preferir* um preço mais baixo e que, portanto, a obtenção de um “preço de monopólio” constitui uma “frustração da soberania dos consumidores”? A resposta é: é claro, os consumidores prefeririam preços mais baixos; sempre iriam. Na verdade, quanto mais baixo o preço, mais eles iriam gostar. Isso significa que o preço ideal é zero, ou próximo de zero, para todos os bens, por que isso representaria um maior grau de sacrifício dos produtores aos desejos dos consumidores?

Em seu papel de consumidores, os homens sempre gostariam de preços mais baixos para suas compras; na qualidade de produtores, os homens sempre gostam de preços mais altos para seus produtos. Se a Natureza tivesse originalmente fornecido uma Utopia material, então todos os bens trocáveis estariam livres para serem tomados e não haveria necessidade de qualquer trabalho para obter um retorno em dinheiro. Essa Utopia também seria “preferida”, mas também é uma condição puramente imaginária. O homem precisa necessariamente trabalhar dentro de um dado ambiente *real* de terra herdada e de capital durável.

Em *esse* mundo, existem duas, e apenas duas maneiras de definir quais serão os preços de bens. Uma é o caminho do livre mercado, onde os preços são estabelecidos voluntariamente por cada um dos indivíduos participantes. Nessa situação, as trocas são feitas em condições que beneficiam todos os trocadores. A outra forma é pela intervenção violenta no mercado, a forma da hegemonia contra o contrato. Esse estabelecimento hegemônico de preços significa a proibição das trocas livres e a instituição da exploração do homem pelo homem — pois a exploração ocorre sempre que uma troca forçada é feita. Se a rota do livre mercado — a rota do benefício mútuo — for adotada, então não pode haver outro critério de justiça além do preço do livre mercado, e isso inclui preços alegados “competitivos” e “monopolistas”, bem como as ações de cartéis. No livre mercado, consumidores e produtores ajustam suas ações em cooperação voluntária.

No caso do escambo, essa conclusão é evidente; os vários produtores-consumidores determinam suas taxas de câmbio mútuas voluntariamente no livre mercado, ou então as relações são estabelecidas pela violência. Parece não haver razão para que deva ser mais ou menos

"moral", em qualquer base, que o preço em cavalos do peixe seja mais alto ou mais baixo do que no livre mercado, ou, em outras palavras, por que o preço em peixes dos cavalos deveria ser inferior ou superior. No entanto, não é mais evidente por que qualquer preço em dinheiro deve ser menor ou maior do que é no mercado.[4]

2. Cartéis e suas Consequências

A. Cartéis e "Preço de Monopólio"

A ação monopolizadora não é uma restrição à produção, e essa restrição não é um ato comprovadamente antissocial? Tomemos primeiro o que parece ser o pior caso possível de tal ação: a destruição real de parte de um produto por um cartel. Isso é feito para aproveitar uma curva de demanda inelástica e aumentar o preço para obter uma renda monetária maior para todo o grupo. Podemos visualizar, por exemplo, o caso de um cartel de café queimando grandes quantidades de grãos. Em primeiro lugar, essas ações certamente ocorrerão muito raramente. A destruição real de seu produto é claramente um ato altamente desperdiçador, mesmo para o cartel; é óbvio que os fatores de produção que os cafeicultores gastaram na produção do café foram gastos em vão. Obviamente, a produção da quantidade total de café por si só se provou ser um erro, e a queima do café é apenas o resultado e o reflexo do erro. No entanto, devido à incerteza do futuro, erros são frequentemente cometidos. O homem poderia trabalhar e investir durante anos na produção de um bem que, ao que parece, os consumidores dificilmente desejam. Se, por exemplo, os gostos dos consumidores tivessem mudado de modo que o café não fosse demandado por ninguém, independentemente do preço, ele teria novamente que ser destruído, com ou sem cartel.

O erro é certamente lamentável, mas não pode ser considerado imoral ou antissocial; ninguém visa deliberadamente o erro.[5] Se o café fosse um bem durável, é óbvio que o cartel não o destruiria, mas o armazenaria para uma venda gradativa aos consumidores, ganhando assim uma renda com o café "excedente". Em uma economia de rotação

---

4 Para ser consistente, a teoria atualmente em voga teria que acusar Crusoé e Sexta-Feira de serem "monopolistas bilaterais" perversos, cobrando ativamente uns dos outros "preços de monopólio" e, portanto, prontos para a intervenção do Estado!

5 Ver Capítulo 8, p. 493-494 acima.

uniforme, onde os erros são barrados por definição, não haveria destruição, uma vez que ótimos estoques para a obtenção de renda monetária seriam produzidos antecipadamente. Menos café seria produzido desde o início. *O desperdício reside na produção excessiva de café* em detrimento de outros bens que poderiam ter sido produzidos. *O desperdício não reside na própria queima do café*. Depois que a produção de café for reduzida, os outros fatores que teriam entrado na produção de café não serão desperdiçados; a outra terra, trabalho, etc., irão para outros usos mais lucrativos. É verdade que o excesso de fatores específicos permanecerá ocioso; mas esse é sempre o destino de fatores específicos quando as realidades de demanda do consumidor não sustentam seu uso na produção. Por exemplo, se houver uma diminuição repentina da demanda do consumidor por um bem, de modo que se torne não remunerador trabalhar com certas máquinas especializadas, essa “capacidade ociosa” *não* é um desperdício social, mas sim socialmente útil. É um erro ter produzido as máquinas; e agora que as máquinas *estão* produzidas, trabalhar nelas acaba sendo menos lucrativo do que trabalhar com outras terras e máquinas para produzir algum outro resultado. Portanto, o passo econômico é deixá-las ociosas ou talvez transformar seu material para outros usos. É claro que, em uma economia sem erros, nenhum bem de capital específico será produzido em excesso.

Suponha, por exemplo, que antes do cartel do café entrar em operação, X quantidade de trabalho e Y quantidade de terra cooperam para produzir 100 milhões de libras de café por ano. O cartel do café determinou, entretanto, que a produção mais lucrativa era de 60 milhões e, portanto, reduziu a produção anual a esse nível. Teria sido absurdo, é claro, continuar a produção desmedida de 100 milhões de libras e depois queimar 40 milhões. Mas o que dizer agora do trabalho e da terra excedentes? Estes passam para a produção, digamos, de 10 milhões de libras de borracha, 50.000 horas de serviço como guias de selva, etc. Quem diria que a segunda estrutura de produção, a segunda alocação de fatores, é menos “justa” que a primeira? Na verdade, podemos dizer que é *mais* justo, uma vez que a nova alocação de fatores será mais lucrativa e, portanto, mais produtiva para os consumidores. Em sentido de valor, então, a produção geral agora se *expandiu*, não se contraiu. É claro que não podemos dizer que a produção, em geral, foi restringida, uma vez que a produção de outros bens que não o café aumentou, e a única comparação entre o declínio de um bem e o aumento de outro precisa ser feita nesses termos valorativos amplos. De fato,

a mudança de fatores para a borracha e para a orientação da selva não *restringe* mais a produção de café do que uma mudança anterior de fatores para o café que *restringia* a produção dos primeiros bens.

O conceito inteiro de "restrição de produção" é, então, uma falácia quando aplicado ao livre mercado. No mundo real, de recursos escassos em relação aos fins possíveis, toda produção envolve uma escolha e uma alocação de fatores para servir aos fins mais valorizados. Em suma, a produção de qualquer produto é necessariamente sempre "restrita". Essa "restrição" decorre simplesmente da escassez universal dos fatores e da utilidade marginal decrescente de qualquer produto. Mas, então, é absurdo falar de "restrição".[6]

Não podemos, então, dizer que o cartel "restringiu a produção". Após a alocação final ter eliminado o erro do produtor, a ação do cartel efetuará uma maximização das rendas dos produtores a serviço dos consumidores, como fazem todas as outras alocações do livre mercado. Esse é o resultado que as pessoas no mercado tendem a obter, em consonância com a sua habilidade de antecipação empreendedorial, e essa é a única situação em que o homem enquanto consumidor se harmoniza com o homem enquanto produtor.

Segue-se, de nossa análise, que a produção original dos produtores de 100 milhões de libras foi um erro lamentável, mais tarde corrigido por eles. Em vez de ser uma restrição perversa da produção em

---

6 Nas palavras do Professor Mises:

> Que a produção de uma mercadoria *p* não seja maior do que realmente é, deve-se ao fato de que os fatores de produção complementares necessários para uma expansão foram empregados para a produção de outras mercadorias. [...] Nem os produtores de *p* restringiram intencionalmente a produção de *p*. O capital de todo empreendedor é limitado; ele emprega-o para aqueles projetos que, ele espera, irão, ao atender a demanda mais urgente do público, render o maior lucro.
>
> Um empreendedor à disposição de 100 unidades de capital emprega, por exemplo, 50 unidades para a produção de *p* e 50 unidades para a produção de *q*. Se ambas as linhas são lucrativas, é estranho culpá-lo por não ter empregado mais, e.g., 75 unidades, para a produção de *p*. Ele poderia aumentar a produção de *p* apenas reduzindo correspondentemente a produção de *q*. Mas com relação a *q* a mesma falha pode ser encontrada pelos resmungões. Se alguém culpa o empreendedor por não ter produzido mais *p*, precisa culpá-lo também por não ter produzido mais *q*. Isso significa: culpa-se o empreendedor pelo fato de haver escassez dos fatores de produção e pela Terra não ser uma terra de Cockaigne. (Mises, *Planning for Freedom*, pp. 115-116).

detrimento dos consumidores, a redução na produção de café foi, ao contrário, uma correção do erro anterior. Como somente o livre mercado pode alocar recursos para atender o consumidor, de acordo com a rentabilidade monetária, segue-se que na situação anterior, "muito" café e "pouquíssima" borracha, serviço de guia de selva e etc., estavam sendo produzidos. A ação do cartel, ao reduzir a produção de café e ocasionar o aumento da produção de borracha, guia de selva, etc., levou a um *aumento* do poder dos recursos produtivos para satisfazer os desejos dos consumidores.

Se há anticartelistas que discordam dessa conclusão e acreditam que a estrutura de produção *anterior* serviu melhor aos consumidores, eles estão sempre em perfeita liberdade para licitar os fatores de terra, de trabalho e de capital para longe das agências de guias de selva e dos produtores de borracha, *e eles próprios* embarcarem na produção das supostamente "deficientes" 40 milhões de libras de café. Como *eles* não o fazem, dificilmente estão em posição de atacar os produtores de café *existentes* por não o fazerem. Como Mises afirmou sucintamente:

> *Certamente os que se dedicam à produção de aço não são responsáveis pelo fato de outras pessoas também não terem entrado nesse ramo de produção. […] Se é para alguém ser culpado pelo fato de que o número de pessoas que aderiram à organização de defesa civil voluntária não é maior, então não são aqueles que já aderiram, mas aqueles que não aderiram à mesma.*[7]

A posição dos anticartelistas implica que outra pessoa está *produzindo muito de algum outro* produto; ainda assim, eles não oferecem padrões, exceto seus próprios decretos arbitrários para determinar *qual* produção é excessiva.

As críticas aos proprietários de aço por não produzirem aço "suficiente" ou aos cafeicultores por não produzirem café "suficiente" também implica na existência de um sistema de castas, em que uma determinada casta é designada permanentemente para produzir aço, outra para cultivar café e etc. Somente em tal sociedade de casta tal crítica faria sentido. No entanto, o livre mercado é o reverso do sistema de castas; de fato, a escolha entre alternativas implica mobilidade entre

---

7 *Ibid.*, p. 115.

alternativas, e essa mobilidade obviamente se aplica a empreendedores ou credores com dinheiro para investir na produção.

Além disso, como afirmamos acima, uma curva de demanda inelástica é puramente o resultado da escolha dos consumidores. Assim, suponha que 100 milhões de libras de café tenham sido produzidas e estejam em estoque, e um grupo de cafeicultores decidam em conjunto que uma queima de 40 milhões de libras de café, digamos, dobrará o preço de um grão de ouro por libra para dois grãos de ouro por libra, dando-lhes assim uma maior renda total agindo em conjunto. Isso seria impossível se os produtores soubessem que seriam confrontados com um boicote efetivo do consumidor a um preço mais alto. Além disso, os consumidores têm outra maneira, *se assim desejarem*, de evitar a destruição do bem. Vários consumidores, agindo ou individualmente ou em conjunto, poderiam se oferecer para comprar o café existente a *preços mais altos que os atuais*. Eles podiam fazer isso por causa de seu desejo por café ou por causa de seu desânimo filantrópico com a destruição de um bem útil, ou por uma combinação de ambos os motivos. De qualquer forma, se assim fosse, evitariam que o cartel dos produtores diminuísse a oferta vendida no mercado. O boicote a um preço mais alto e/ou o aumento de ofertas a um preço mais baixo mudaria a curva de demanda e a tornaria elástica ao nível de estoque atual, removendo assim qualquer incentivo ou necessidade de formação de um cartel.

Considerar um cartel como imoral ou como um obstáculo a algum tipo de soberania dos consumidores é, portanto, totalmente injustificado. E isso é verdade mesmo no caso aparentemente "pior" de um cartel que podemos presumir ser fundado apenas para fins "restritivos", e onde, como resultado de erro anterior e da perecibilidade do produto, realmente ocorrerá a sua destruição. Se os consumidores realmente desejam evitar essa ação, eles precisam apenas alterar suas tabelas de demanda pelo produto, seja por uma mudança real no gosto do café ou por uma combinação de boicote e de filantropia. O fato de tal desenvolvimento não ocorrer em qualquer circunstância significa que os produtores ainda estão maximizando sua renda monetária a serviço dos consumidores — por uma ação de cartel, bem como qualquer outra ação. Alguns leitores podem objetar que, ao oferecer maiores demandas por estoque existente, os consumidores estariam subornando os produtores, e que isso constitui uma extorsão injustificada na parte dos produtores. Mas essa cobrança é insustentável. Os produtores são guiados pelo objetivo de maximizar a renda monetária; não estão ex-

torquindo, mas simplesmente produzindo onde seus ganhos estão no máximo, por meio de trocas concluídas voluntariamente por produtores e consumidores. Esse não é um caso de mais nem menos "extorsão" do que quando um trabalhador muda de um emprego de menor remuneração para um de maior ou quando um empreendedor investe no que ele pensa que será um projeto mais lucrativo do que o contrário.

Precisa ser reconhecido que uma vez cometido um erro, como aconteceu na situação acima mencionada, o curso racional não é lamentar o passado, nem tentar "recuperar" custos históricos, mas fazer o melhor (*ceteris paribus*, mais dinheiro) da situação atual. Reconhecemos isso quando máquinas produzidas anteriormente ou outros bens de capital enfrentam uma perda de demanda por seus produtos. No processo de produção, como vimos, as energias de trabalho operam em fatores naturais e produzidos para chegar aos bens de consumo mais urgentemente demandados. Como o erro é inevitável, esse processo está fadado a levar a uma quantidade considerável de bens de capital "ocioso" a qualquer dado tempo. Da mesma forma, grande parte da área de terra original permanecerá ociosa porque a mão de obra existente tem trabalho mais lucrativo para fazer em outra terra. Em suma, o café "ocioso" é o resultado de um erro de antecipação e não deve ser mais chocante ou repreensível do que a "capacidade ociosa" em qualquer outro tipo de bem de capital.

Nosso argumento é tão aplicável a uma única empresa produzindo um produto único com uma demanda inelástica quanto a um cartel de empresas. Uma única empresa, com demanda inelástica por seu produto, também poderia destruir parte de seu estoque após cometer um erro de previsão. Nossa crítica aos "preços antimonopólios" e às doutrinas de soberania dos consumidores se aplica igualmente também a tal caso.

B. Cartéis, Fusões e Corporações

Um argumento comum sustenta que a ação do cartel envolve *conluio*. Pois uma empresa pode atingir um "preço de monopólio" como resultado de suas habilidades naturais ou entusiasmo do consumidor por seu produto particular, enquanto um cartel de muitas empresas alegadamente envolve "conluio" e "conspiração". Essas expressões, entretanto, são simplesmente termos emotivos destinados a induzir uma resposta desfavorável. O que está realmente envolvido aqui é

a *cooperação* para aumentar a renda dos produtores. Pois qual é a essência de uma ação de cartel? Os produtores individuais concordam em associar seus ativos em um lote comum, essa única organização central toma as decisões sobre a produção e as políticas de preços para todos os proprietários e, então, aloca o ganho monetário entre eles. *Mas esse processo não é o mesmo que qualquer tipo de parceria conjunta ou formação de uma única corporação*? O que acontece quando uma parceria ou corporação é formada? Os indivíduos concordam em associar seus ativos em uma administração central, essa direção central define as políticas para os proprietários e distribui os ganhos monetários entre eles. Em ambos os casos, a associação, as linhas de autoridade e a locação do ganho monetário ocorrem de acordo com as regras acordadas por todos inicialmente. *Portanto, não há diferença essencial entre um cartel, uma parceria ou corporação comum*. Pode-se objetar que a parceria ou corporação comum cobre apenas *uma* empresa, enquanto o cartel inclui toda uma "indústria" (ou seja, todas as empresas que produzem um determinado produto). Mas tal distinção não é necessariamente válida. Várias empresas podem se recusar a entrar em um cartel, enquanto, por outro lado, uma única empresa pode muito bem ser uma "monopolista" na venda de seu produto exclusivo em particular e, portanto, também pode abranger uma "indústria" inteira.

A correspondência entre uma parceria cooperativa ou corporação — geralmente não é considerada repreensível — e um cartel é ainda mais reforçada quando consideramos o caso de uma fusão de várias empresas. As fusões têm sido denunciadas como "monopolísticas", mas não tão veementemente quanto os cartéis. As empresas que se fundem e associam seus ativos de capital, e os proprietários das empresas individuais agora se tornam proprietários de parte de uma única empresa resultante da fusão. Eles irão concordar sobre as regras para as relações de trocas das cotas das diferentes empresas. Se as empresas em fusão englobam toda a indústria, a fusão é simplesmente uma forma permanente de cartel. No entanto, claramente a única diferença entre uma fusão e a *formação original de uma única corporação* é a de que a fusão associa os ativos de bens de capital existentes, enquanto o nascimento original de uma corporação associa os ativos monetários. É claro que, economicamente, há pouca diferença entre os dois. Uma fusão é a ação de indivíduos com uma determinada quantidade de bens de capital já produzidos, ajustando-se às suas condições presentes e futuras esperadas por meio de associação cooperativa de ati-

vos. A formação de uma nova companhia é um ajuste às condições futuras esperadas (antes de qualquer investimento específico ter sido feito em bens de capital) por associações cooperativas de ativos. A semelhança essencial reside na associação voluntária de ativos em uma organização mais centralizada com o propósito de aumentar a renda monetária.

Os teóricos que atacam os cartéis e monopólios não reconhecem a identidade das duas ações. Como resultado, uma fusão é considerada menos repreensível do que um cartel, e uma única corporação muito menos ameaçadora do que uma fusão. No entanto, uma fusão de toda a indústria é, em efeito, um cartel permanente, uma combinação e *fusão* permanentes. Por outro lado, um cartel que mantém por acordo voluntário a identidade separada de cada empresa, é por natureza um arranjo altamente transitório e efêmero e, como veremos a seguir, geralmente tende a quebrar no mercado. Na verdade, em muitos casos, um cartel pode ser considerado como simplesmente um passo provisório na direção de uma fusão permanente. E uma fusão e a formação original de uma corporação, como vimos, não essencialmente diferem. O primeiro é uma adaptação do tamanho e do número de empresas em uma indústria às novas condições ou é a correção de um erro anterior na antecipação. O último é uma tentativa *de novo*[8] para adaptação às condições de mercado presentes e futuras.

C. Economia, Tecnologia e o Tamanho da Empresa

Não sabemos, e a economia não pode nos dizer, o tamanho ótimo de uma empresa em qualquer dado setor. O tamanho ótimo depende das condições tecnológicas concretas de cada situação, bem como do estado de demanda do consumidor em relação à dada oferta de vários fatores nesta e naquelas indústrias. Todas essas questões complexas entram nas decisões dos produtores e, em última instância, dos consumidores, a respeito de quão grande serão as empresas em várias linhas de produção. De acordo com a demanda do consumidor e com os custos de oportunidade para os vários fatores, os proprietários de fatores e empreendedores produzirão nas indústrias e empresas nas quais possam maximizar sua renda monetária ou lucro (outros fatores psíquicos sendo iguais). Como a tentativa de antecipação do mercado é função dos empreendedores, os empreendedores bem-sucedidos minimizarão

---

8 N.T.: É uma expressão do latim, que Rothbard usa, que significa “de uma forma nova” ou “a partir do ínicio”.

seus erros e, consequentemente, também suas perdas. Como resultado, *qualquer situação existente no livre mercado tenderá a ser mais desejável para a satisfação das demandas dos consumidores (incluindo aqui os desejos não monetários dos produtores)*.

Nem economistas e muito menos engenheiros podem decidir o tamanho mais eficiente de uma empresa em qualquer situação. Apenas os próprios empreendedores podem determinar o tamanho que a empresa operará com mais eficiência, e é presunçoso e injustificado para os economistas e qualquer outro observador externo tentar ditar o contrário. Neste e em outros assuntos, os desejos e demandas dos consumidores são "telegrafados" através do sistema de preços, e o impulso resultante para o máximo de renda monetária e de lucros sempre tenderá a trazer alocação e precificação ótimas. Não há necessidade de aconselhamento externo de economistas.

É claro que quando milhares de indivíduos decidem não produzir e não ser proprietários de usinas siderúrgicas individuais por si próprios, mas sim associar seu capital em uma corporação organizada — que irá comprar fatores, investir e direcionar a produção, e vender o produto, posteriormente alocando os ganhos monetários entre os proprietários — eles estão aumentando enormemente sua eficiência. Em comparação com a produção de centenas de pequenas fábricas, a quantidade de produção por dados fatores será grandemente aumentada. A grande empresa será capaz de comprar maquinário pesadamente capitalizado, de financiar um marketing e pontos de distribuição mais organizados. Tudo isso fica bem claro quando milhares de indivíduos associam seu capital no estabelecimento de uma empresa siderúrgica. Mas por que não pode ser igualmente verdade quando várias pequenas empresas de aço se fundem em uma grande companhia?

Poder-se-ia responder que nessa última fusão, particularmente no caso de um cartel, são tomadas medidas conjuntas, não para aumentar a eficiência, mas unicamente para aumentar as rendas ao restringir as vendas. No entanto, não há como um observador distinguir entre uma operação "restritiva" e uma operação que aumenta a eficiência. Em primeiro lugar, não devemos pensar na instalação ou na fábrica como os únicos fatores produtivos cuja eficiência pode aumentar. Marketing, propaganda, etc., também são *fatores de produção*; pois "produção" não é simplesmente a transformação física de um produto, mas também consiste em transportá-lo e colocá-lo nas mãos dos usuários. Este último implica as despesas de informar o usuário sobre a existência e natureza do produto e de lhe vender o mesmo. Uma vez que um cartel

sempre se envolve em marketing conjunto, quem pode negar que o cartel pode tornar o marketing mais eficiente? Como, portanto, essa eficiência pode ser separada do aspecto "restritivo" da operação?[9]

Além disso, os fatores tecnológicos na produção nunca podem ser considerados em um vácuo. O conhecimento tecnológico nos fala de uma série inteira de alternativas que estão abertas a nós. Mas as questões cruciais — No que investir? Quanto? Qual método de produção escolher? — pode ser respondido apenas por considerações econômicas, ou seja, por considerações *financeiras*. Elas podem ser respondidas apenas em um mercado posto em ato por um impulso por rendas e lucros monetários. Assim, como um produtor deve decidir, ao cavar um túnel de metrô, que material usar em sua construção? Do ponto de vista tecnológico, a platina sólida pode ser a melhor escolha, a mais durável etc. Isso significa que ele deve escolher a platina? Ele pode fazer uma escolha entre fatores, métodos, bens a produzir etc., apenas comparando as despesas monetárias necessárias (que são iguais à renda que os fatores poderiam ganhar em outro lugar) com a renda monetária esperada da produção. Somente maximizando o ganho monetário, os fatores podem ser alocados a serviço dos consumidores; do contrário, e em bases puramente tecnológicas, nada haveria para impedir a construção de túneis de metrô revestido de platina em toda a extensão do continente. A única razão pela qual isso não pode ser feito nas condições atuais é o grande "custo" de dinheiro causado pelo desperdício da retirada de fatores e de recursos de usos muito mais urgentemente demandados pelos consumidores. Mas o fato dessa demanda alternativa urgente — e, portanto, *o fato do desperdício* — pode ser apenas descoberto ao ser registrado por um sistema de preços posto em ato por um impulso dos produtores por rendas monetárias. Somente a observação empírica do mercado nos revela a completa absurdidade de tal metrô transcontinental.

---

9 Muitos erros teriam sidos evitados se os economistas tivessem ouvido as palavras de Arthur Latham Perry:

> Todo homem que se esforça para satisfazer o desejo de outro, com a expectativa de um retorno, é […] um produtor. A palavra em latim *producere* significa *expor qualquer coisa à venda*. […] Precisamos nos livrar desde o início da noção […] de que ela é para ser aplicada apenas a formas de *matéria*, que ela significa […] *transformar* alguma coisa apenas. […] O significado fundamental da palavra raiz, tanto em latim quanto em inglês, *é esforço com referência a uma venda*. Um produto é um serviço pronto para ser prestado. Um produtor é qualquer pessoa que consegue algo pronto para vender e vende. (Perry, *Political Economy*, pp. 165-166)

Além disso, não existem unidades físicas com as quais possamos comparar os diferentes tipos de fatores físicos e produtos físicos. Assim, suponha que um produtor tente determinar o uso mais eficiente de duas horas de seu trabalho. Em um momento romântico, ele tenta determinar essa eficiência abstraindo puramente de considerações “sórdidas” de ganho monetário. Suponha que ele seja confrontado com três alternativas tecnologicamente conhecidas. Elas são tabuladas da seguinte forma:

Fatores		**Produtos**
A		
2 horas de trabalho		
5 libras de argila	:	1 vaso
1 hora no forno		
B		
2 horas de trabalho		
1 bloco de madeira	:	1 Cachimbo
1 hora no forno		
C		
2 horas de trabalho		
1 bloco de madeira	:	1 barco em miniatura
1 hora no forno		

Qual dessas alternativas, *A*, *B* ou *C*, é a maneira mais eficiente, a mais tecnologicamente “útil” de alocar seu trabalho? É claro que o produtor “idealista” e que se autossacrifíca não tem como saber! Ele não tem uma maneira racional de decidir se produz ou não o vaso, o cachimbo ou o barco. Somente o produtor “egoísta” que busca dinheiro tem uma maneira racional de determinar a alocação. Ao buscar o máximo ganho monetário, o produtor compara os custos monetários (despesas necessárias) dos vários fatores com os preços dos produtos. Considerando A e B, por exemplo, se a compra da argila e da hora do forno custasse uma onça de ouro e o vaso pudesse ser vendido por duas onças de ouro, seu trabalho renderia uma onça de ouro. Por outro lado, se a madeira e a hora do forno custassem uma onça e meia de ouro e o cachimbo pudesse ser vendido por quatro onças de ouro, ele ganharia duas onças e meia por suas duas horas de trabalho e escolheria fazer esse trabalho. Os preços do produto e dos fatores são reflexos da demanda do consumidor e das tentativas dos produtores de ganhar dinheiro com seu serviço. A única maneira do produtor determinar

qual produto fabricar é comparar os ganhos monetários esperados. Caso o barco fosse vendido por cinco onças com o custo de produção igual ou menor, ele produziria o barco em vez do cachimbo, e assim atenderia a demanda do consumidor mais urgente, bem como seu próprio desejo de renda monetária.

Portanto, não pode haver separação entre eficiência tecnológica e considerações financeiras. A única maneira de determinarmos se um produto é mais demandado que outro, ou um processo mais eficiente que outro, é por meio de ações concretas do livre mercado. Podemos pensar que é evidente, por exemplo, que o tamanho mais eficiente de uma siderúrgica é maior do que o de uma barbearia. Mas sabemos disso não como economistas por raciocínio a priori ou praxeológico, mas puramente por observação empírica no livre mercado. Não há como os economistas ou quaisquer outros observadores externos estabelecerem o ótimo tecnológico para qualquer fábrica ou empresa. Isso só pode ser feito no próprio mercado. Mas se isso é verdade em geral, também é nos casos específicos de fusões e cartéis. A impossibilidade de isolar um elemento tecnológico fica ainda mais clara quando lembramos que o problema crítico não é o tamanho da *fábrica*, mas o tamanho da *empresa*. Os dois não são sinônimos. É verdade que a empresa considerará a fábrica de tamanho ótimo para qualquer escala em que suas operações estarão, e além disso, que uma fábrica de maior tamanho, *ceteris paribus*, exigirá uma empresa de tamanho maior. Mas sua gama de decisões cobre um terreno muito mais amplo: quanto investir, que bem ou bens produzir, etc. Uma empresa pode abranger uma ou mais fábricas ou produtos e sempre abrange instalações de marketing, organizações financeiras, etc., que são negligenciadas quando apenas a fábrica é mantida em vista.[10]

Essas considerações, incidentalmente, servem para refutar a distinção muito popular entre "produção para uso" e "produção para lucro". Em primeiro lugar, *toda* a produção é para uso; caso contrário, não aconteceria. Na economia de mercado, isso quase sempre significa bens para uso de *outros* — os consumidores. O lucro pode ser obtido apenas através do atendimento aos consumidores com bens produzidos. Por outro lado, não pode haver produção racional, acima do nível

[10] R.H. Coase, em seu artigo esclarecedor, apontou que a extensão na qual as transações ocorrem *dentro* de uma empresa ou *entre* empresas é dependente das ponderações entre os custos necessários de usar o mecanismo de preços e os custos de organizar uma estrutura de produção dentro de uma empresa. Coase, "*The Nature of the Firm*".

mais primitivo, baseada em considerações tecnológicas ou utilitárias abstraídas do ganho monetário.[11]

É importante perceber o que não dissemos nesta seção. Não dissemos que os cartéis sempre serão mais eficientes do que as empresas individuais ou que as "grandes" empresas sempre serão mais eficientes do que as pequenas. Nossa conclusão é que a economia pode fazer poucas declarações válidas sobre o tamanho ótimo de uma empresa, *exceto* que o livre mercado chegará o mais perto possível de prestar o melhor em serviço aos consumidores, quer estejamos considerando o tamanho de uma empresa ou qualquer outro aspecto da produção. Todos os problemas concretos na produção — o tamanho da empresa, o tamanho da indústria, a localização, o preço, o tamanho e a natureza do output, etc. — são para os empresários resolver e não os economistas.

Não devemos deixar o problema do tamanho da empresa sem considerar uma preocupação comum dos autores de economia: e se a curva de custo médio de uma empresa continuar a cair indefinidamente? A empresa então não cresceria tanto a ponto de constituir um "monopólio"? Há muita lamentação de que a concorrência "entre em colapso" em tal situação. Grande parte da ênfase nesse problema vem, entretanto, da preocupação com o caso da "competição pura", que, como veremos a seguir, é uma invenção impossível. Em segundo lugar, é óbvio que nenhuma empresa já foi ou pode ser infinitamente grande, de modo que os obstáculos limitantes — custos crescentes ou em queda menos rápida — precisam entrar em algum lugar e, de maneira relevante, para toda empresa.[12] Em terceiro lugar, se uma empresa, por meio de maior eficiência, obtém um "monopólio" em algum sentido em sua indústria, ela claramente o faz, no caso que estamos considerando (custo médio em queda), baixando os preços e beneficiando os consumidores. E se (como todos os teóricos que atacam o "monopólio" concordam) o que está errado com o "monopólio" é precisamente uma *restrição* da produção e um *aumento* no preço, obvia-

---

11 Essa distinção espúria foi amplamente difundida por Thorstein Veblen e continuou no feliz movimento de "tecnocracia" de curta duração no início dos anos de 1930. De acordo com seu biógrafo, essa distinção foi o principal elemento de todos os escritos de Veblen. C.f. Joseph Dorfman, *The Economic Mind in American Civilization* (New York: Viking Press, 1949), III, 438 et seq.

12 Sobre a negligência "ortodoxa" das limitações de custo, *veja* Robbins, "*Remarks on Certain Aspects of the Theory of Costs*".

mente não há nada de errado com um "monopólio" alcançado pela busca do caminho diretamente oposto.[13]

D. A Instabilidade do Cartel

A análise demonstra que um cartel é uma forma inerentemente instável de operação. Se a associação conjunta de ativos em uma causa comum se mostrar lucrativa no longo prazo para qualquer um dos membros individuais do cartel, então, eles agirão formalmente para se *fundir* em uma grande empresa. O cartel então desaparece na fusão. Por outro lado, se a ação conjunta se revelar não lucrativa para um ou mais membros, a empresa ou empresas insatisfeitas se separarão do cartel e, como veremos, qualquer ação independente quase sempre destrói o cartel. A forma de cartel, portanto, é fadada a ser altamente evanescente e instável.

Se a ação conjunta for o curso mais eficiente e lucrativo para cada empresa, logo ocorrerá uma fusão. O próprio fato de cada empresa-membro reter sua independência potencial no cartel significa que uma separação pode ocorrer a qualquer momento. O cartel terá de atribuir totais e quotas de produção a cada empresa-membro. Isso provavelmente levará primeiro a uma boa discussão entre as empresas sobre a atribuição de quotas, com cada membro tentando ganhar uma parte maior da atribuição. Qualquer que seja a base de quotas atribuída, ela será necessariamente arbitrária e sempre estará sujeita a contestação por um ou mais membros.[14] Em uma fusão, ou na formação de uma corporação, os acionistas, por maioria de votos, formam uma organização de tomada de decisão. No caso de cartel, no entanto, surgem disputas entre entidades proprietárias *independentes*.

---

[13] Cf. Mises, *Human Action*, p. 367.

[14] Como o professor Benham afirma:

> As empresas que produziram uma parcela relativamente grande de produto no passado demandarão a mesma parcela no futuro. As empresas que estão se expandindo — devido, por exemplo, a uma administração excepcionalmente eficiente — demandarão uma fatia maior do que a obtida no passado. Firmas com maior "capacidade" de produção, conforme medidas pelo tamanho de suas […] fábricas demandarão uma parcela correspondentemente maior. (Benham, *Economics*, p. 232)

Sobre as dificuldades enfrentadas pelos cartéis, *veja também* Bjarke Fog, "*How Are Cartel Prices Determined?*" *Journal of Industrial Economics*, Novembro, 1956, pp. 16-23; Donald Dewey, *Monopoly in Economics and Law* (Chicago: Rank McNally, 1959), pp. 14-24; e Wieser, *Social Economics*, p. 225.

Os produtores mais eficientes estarão particularmente mais propensos a ficar inquietos sob a ação conjunta imposta, que estarão ansiosos para expandir seus negócios, em vez de ficarem presos por grilhões e quotas para fornecer abrigo para seus concorrentes menos eficientes. Claramente, as empresas mais eficientes serão aquelas que desmembrarão o cartel. Isso será cada vez mais verdadeiro conforme o tempo passa e as condições mudam desde o momento em que o cartel foi formado. As quotas, os acordos zelosamente feitos, que antes pareciam plausíveis para todos, agora se tornam restrições intoleráveis para as empresas mais eficientes, e o cartel logo se desmembra; pois quando uma empresa se separa, expande a produção e reduz os preços, as outras precisam segui-la.

Se o cartel não se desmembrar por dentro, é ainda mais provável que o faça por fora. Na medida em que obteve lucros de monopólio incomuns, empresas externas e produtores externos entrarão no mesmo campo de produção. Em suma, quem está de fora se apressa para aproveitar os lucros mais elevados. Mas, assim que surge um forte concorrente para desafiá-lo, o cartel está condenado. Pois, como as empresas do cartel estão vinculadas a quotas de produção, elas precisam observar a expansão de novos concorrentes e tirar deles as vendas em um ritmo acelerado. Como resultado, o cartel precisa quebrar sob a pressão da concorrência dos recém-chegados.[15]

E. Livre Competição e Cartéis

Existem outros argumentos que os oponentes dos cartéis usam para criticar as ações dos mesmos. Uma tese afirma que há algo perverso sobre as empresas anteriormente concorrentes agora se unindo, por exemplo, “restringir a competição” ou “restringir as trocas”. Supõe-se que tal restrição prejudique a liberdade de escolha dos consumidores. Como Hutt disse em seu artigo citado anteriormente: “Os consumidores são livres… e a soberania dos consumidores é realizável, apenas na medida em que existe o poder de substituição”.

Certamente, isso é um equívoco completo do significado de liberdade. As barganhas de Crusoé e Sexta-Feira em uma ilha deserta têm

[15] Para ilustrações dessa instabilidade na história dos cartéis, veja Fairchild, Furniss, e Buck, *Elementary Economics*, II, 54-55; Charles Norman Fay, *Too Much Government, Too Much Taxation* (New York: Doubleday, Page, 1923) p. 41, e *Big Business and Government* (New York: Doubleday, Page, 1912); A.D.H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System* (Washington. D.C.: Brookings Institute, 1954), pp. 11-12.

muito pouco *alcance* ou *poder* de escolha; o poder deles de substituição é limitado. No entanto, se nenhum homem interfere com a pessoa ou propriedade do outro, cada um é absolutamente *livre*. Argumentar o contrário é adotar a falácia de confundir liberdade com abundância ou variedade de escolha. Nenhum produtor individual é ou pode ser responsável pelo poder de substituição de outras pessoas. Nenhum cafeicultor ou produtor de aço, seja isoladamente ou em conjunto, é responsável por alguém porque optou por não produzir mais. Se o professor X ou o consumidor Y acreditarem que não existem produtores de café suficientes ou que eles não estão produzindo o suficiente, esses críticos são livres para entrar no negócio do café ou do aço como acharem adequado, aumentando assim o número de concorrentes e a quantidade do bem produzido.

Se a demanda do consumidor tivesse realmente justificado mais concorrentes ou mais do produto ou uma maior variedade de produtos, então os empreendedores teriam aproveitado a oportunidade de lucrar ao satisfazer essa demanda. O fato de que isso não está sendo feito em nenhum dado caso demonstra que não existe tal demanda insatisfeita do consumidor. Mas se isso for verdade, segue-se que *nenhuma ação feita pelo homem pode melhorar a satisfação da demanda do consumidor mais do que está sendo feito no livre mercado*. A falsa confusão de liberdade com abundância repousa em uma falha em distinguir entre as *condições dadas pela natureza e as ações feitas pelo homem para transformar a natureza*. Em um estado de natureza bruta, não há abundância; na verdade, existem poucos bens, se é que existem. Crusoé é *absolutamente livre* e, ainda assim, à beira da inanição. Claro, seria mais agradável para todos se as condições dadas pela natureza tivessem sido muito mais abundantes, mas essas são fantasias vãs. Pois *vis a vis* a natureza, esse *é* o melhor de todos os mundos *possíveis*, porque é o *único* possível. A condição do homem na Terra é que ele precisa trabalhar com as dadas condições naturais e melhorá-las pela ação humana. *É uma reflexão sobre a natureza, não sobre o livre mercado, que todos são "livres para morrer de fome"*.

A economia demonstra que os indivíduos, entrando em relações mútuas em um livre mercado em uma sociedade livre — e *apenas* em tais relações — podem fornecer abundância para si próprios e para toda a sociedade. ("Livre", como sempre neste livro, é usado no sentido interpessoal de ser não molestado por outras pessoas.) Empregar a liberdade como ela mesma equivalente à abundância obstrui o entendimento dessas verdades.

O livre mercado no mundo da produção pode ser denominado de "livre competição" ou de "livre entrada", significando que em uma sociedade livre qualquer um é livre para competir e produzir em qualquer campo que escolher. "Livre competição" é a aplicação da liberdade à esfera da produção: a liberdade de comprar, de vender e de transformar sua propriedade sem a interferência violenta de um poder externo.

Vimos acima que em um regime de livre competição a satisfação dos consumidores irá, a qualquer momento, tender a ser a máxima possível, dadas as condições naturais. Os melhores analistas tenderão a emergir como os empreendedores dominantes e, se alguém vir uma oportunidade perdida, estará livre para tirar vantagem de sua previsão superior. O regime que tende a maximizar a satisfação dos consumidores, portanto, não é "competição pura", "competição perfeita" ou "competição sem ação de cartel",[16] ou qualquer coisa diferente de uma simples *liberdade econômica*.

Alguns críticos afirmam que não há "real" livre entrada ou livre competição em um livre mercado. Pois como alguém pode competir ou entrar em um ramo quando uma enorme quantidade de dinheiro é necessária para investir em fábricas e empresas eficientes? É fácil "entrar" na "indústria" dos carrinhos de mão porque é necessário pouquíssimo capital, mas é quase impossível estabelecer uma nova empresa automobilística, com suas pesadas necessidades de capital.

Esse argumento é apenas outra variante da confusão predominante entre liberdade e abundância. Nesse caso, a abundância se refere ao capital monetário que um homem tem sido capaz de reunir. Todo homem é perfeitamente livre para se tornar um jogador de beisebol; mas essa liberdade não significa que ele será um jogador de beisebol tão bom quanto o próximo. O alcance ou poder de ação de um homem, dependente de sua habilidade e do valor de troca de sua propriedade, é algo completamente distinto de sua liberdade. Como dissemos, uma sociedade livre levará, no longo prazo, à abundância geral e é a condição necessária para essa abundância. Mas os dois precisam ser mantidos conceitualmente distintos e não confundidos por frases como "liberdade real" ou "liberdade verdadeira". Portanto, o fato de que todos são *livres* para entrar em uma indústria não significa que todos são *capazes*, seja em termos de qualidades pessoais ou de capital monetário, para fazê-lo. Em industrias que exigem mais capital, menos pessoas serão capazes de tirar proveito de sua liberdade para criar uma nova

16 Esses termos serão explicados a seguir.

empresa do que naquelas que exigem menos capital, da mesma forma que menos trabalhadores serão capazes para aproveitar a liberdade de entrada em uma profissão altamente especializada do que em uma posição servil. Não há mistério em nenhuma das situações.

Na verdade, a não habilidade é muito mais relevante no caso do trabalho do que no caso da concorrência empresarial. O que são dispositivos modernos, como corporações, senão meios de associar capital por muitas pessoas de maior ou menor riqueza? A "dificuldade" de investir em uma nova empresa automobilística deve ser considerada, não em termos das centenas de milhões de dólares necessários para o investimento total, mas em termos dos 50 ou mais dólares para comprar uma ação. Mas embora o capital possa ser associado, começando com as unidades menores, a habilidade de trabalho não pode ser associada.

Às vezes, o argumento atinge proporções absurdas. Por exemplo, costuma-se afirmar que agora, neste mundo moderno, as empresas são tão grandes que novas pessoas "não podem" competir ou entrar no setor porque o capital não pode ser levantado. Esses críticos não parecem ver que o capital agregado e a riqueza dos indivíduos avançaram junto com o aumento de riqueza necessário para lançar uma nova empresa. Na verdade, esses são dois lados da mesma moeda. Não há razão para supor que era mais fácil levantar capital para lançar uma nova loja de varejo há muitos séculos atrás do que é levantar capital para a empresa automobilística hoje. Se houver capital suficiente para financiar as grandes empresas atualmente existentes, haverá capital suficiente para financiar mais uma; na verdade, o capital poderia ser retirado das grandes empresas existentes e transferido para novas se houver necessidade. Obviamente, se a nova empresa não for lucrativa e, portanto, não servir aos consumidores, é fácil ver porque há relutância no livre mercado para embarcar no empreendimento.

O fato de haver desigualdade de habilidade ou de renda monetária no livre mercado não deveria surpreender ninguém. Como vimos acima, os homens não são "iguais" em seus gostos, interesses, habilidades ou localizações. Os recursos não são distribuídos "igualmente" pela Terra.[17] Essa desigualdade ou diversidade em habilidades e distribuição de recursos garante a desigualdade de renda no livre mercado. E, uma vez que os ativos monetários de um homem são derivados de suas habilidades ou das habilidades de seus ancestrais em servir os

[17] Claramente, o próprio termo "igual" não pode ser usado aqui. O que significa dizer que a habilidade do advogado Jones é "igual" à do professor Smith?

consumidores no mercado, não é surpreendente que também haja desigualdade de *riqueza* monetária.

O termo "livre competição", então, se revelará enganoso, a menos que seja interpretado como significando ação livre, isto é, liberdade de competir ou de não competir conforme a vontade do indivíduo.

Deve ficar claro a partir da discussão anterior que não há nada particularmente repreensível ou destrutivo da liberdade do consumidor no estabelecimento de um "preço de monopólio" ou em uma ação de cartel. Uma ação de cartel, se for voluntária, não pode ferir a liberdade de competição e, se for lucrativa, *beneficia* em vez de prejudicar os consumidores. É perfeitamente compatível com uma sociedade livre, com a auto-soberania individual e com a obtenção de dinheiro servindo consumidores.

Como Benjamin R. Tucker brilhantemente concluiu ao lidar com o problema dos cartéis e da concorrência:

> *Que o direito de cooperar é tão inquestionável quanto o direito de competir; o direito de competir envolve o direito de se abster de competir; a cooperação é frequentemente um método de competição, e competição é sempre, em uma visão mais ampla, um método de cooperação […] cada um é um exercício legítimo, ordenado e não invasivo da vontade individual sob a lei social da igual liberdade […]*
>
> *Visto à luz dessas proposições irrefutáveis, o truste, então, como qualquer outra combinação de esforço para fazer coletivamente nada além do que cada membro da combinação pode se empenhar totalmente em fazer individualmente é,* ***per se****, uma instituição incontestável. Atacar, controlar ou negar essa forma de cooperação com o fundamento de que ela mesma é uma negação da competição é um absurdo. É um absurdo, pois prova muita coisa.* ***O truste é uma negação da competição em nenhum outro sentido senão aquele em que a própria competição é uma negação da competição****. (Ênfase nossa.) O truste nega a competição apenas produzindo e vendendo mais barato do que aqueles de fora do truste podem produzir e vender; mas nesse sentido, todo competidor individual de sucesso também nega a competição. […] O fato é que existe uma*

> *negação da competição que é direito de todos, e que existe outra negação da competição que não é direito de ninguém. Todos nós, fora de um truste ou nele, temos o direito de negar a concorrência competindo, mas nem um de nós, em um truste ou fora dele, tem o direito de negar a competição por decreto arbitrário, por interferência com o esforço voluntário ou pela supressão forçada da iniciativa.*[18]

Isso não quer dizer, é claro, que a cooperação ou combinação conjunta seja necessariamente "melhor do que" a competição entre empresas. Nós simplesmente concluímos que a extensão relativa das áreas *dentro* ou *entre* as empresas no livre mercado será precisamente a proporção que mais conduz ao bem-estar tanto dos consumidores quanto dos produtores. Isso é o mesmo que nossa conclusão anterior de que o tamanho de uma empresa tende a ser estabelecido no nível mais serviceável aos consumidores.[19]

F. O Problema de um Grande Cartel

O mito do cartel do mal foi muito reforçado pela imagem de pesadelo de "um grande cartel". "Tudo isso está muito bem", pode se di-

---

[18] De seu discurso à Civic Federation Conference on Trusts, realizada em Chicago. Setembro 13-16, 1899, *Chicago Conference on Trusts* (Chicago, 1900) pp 253-254, reimpresso em Benjamin R. Tucker, *Individual Liberty* (New York: Vanguard Press,1926). pp. 248-257. Disse um advogado na conferência:

> O controle dos preços só pode ser efetuado permanentemente por uma superioridade nos métodos de manufatura que desafie a competição com sucesso. Qualquer preço estabelecido por uma combinação que permita aos concorrentes obter um lucro razoável em breve estimulará a concorrência, reduzindo o preço. (Azel F. Hatch, *Chicago Conference*, p. 70)

Veja também o excelente artigo de A. Leo Weil, *ibid*., pp. 77-96; e W.P. Potter, *ibid*., pp. 299-305: F.B. Thurber, *ibid*., pp. 124-136; Horatio W. Seymour, *ibid*., pp. 188-93; J. Sterling Morton, *ibid*., pp. 225-230.

[19] Nossa discussão implica, como Dorfman acusou (J. Dorfman, *Economic Mind in American Civilization*, III, 247), que "tudo o que é, está certo"? Não podemos entrar em uma discussão sobre a relação da economia com a ética neste ponto, mas podemos afirmar brevemente que nossa resposta, referente ao livre mercado, é um Sim. Especificamente, nossa afirmação seria: *Dados os fins* nas escalas de valor dos indivíduos, conforme revelado por suas ações reais, a satisfação máxima desses fins para cada pessoa é alcançada apenas no livre mercado. Se os indivíduos têm os fins "adequados" ou não, é inteiramente outra questão e não pode ser decidida pela economia.

zer, “mas suponha que todas as empresas do país se uniram ou se cartelizaram em um grande cartel. E os horrores disso?”.

A resposta pode ser obtida consultando o capítulo 9, pp. 583 *et seq*. acima, onde vimos que o livre mercado impõe limites definidos ao tamanho da firma, isto é, os limites de *calculabilidade* do mercado. Para calcular os lucros e perdas de cada filial, uma empresa precisa ser capaz de referir suas operações internas aos *mercados externos* para *cada* um dos vários fatores e produtos intermediários. Quando qualquer desses mercados externos desaparece, porque todos são absorvidos *para dentro* do domínio de uma única empresa, a calculabilidade desaparece, e não há como a empresa alocar racionalmente os fatores para aquela área específica. Quanto mais esses limites são invadidos, cada vez maior será a esfera da irracionalidade e mais difícil será evitar perdas. Um Grande Cartel não seria capaz de alocar racionalmente os bens dos produtores e, portanto, não poderia evitar graves perdas. Consequentemente, ele nunca poderia ser realmente estabelecido e, se tentado, iria quebrar rapidamente.

Na esfera da produção, o socialismo equivale a Um Grande Cartel, organizado e controlado compulsoriamente pelo Estado.[20] Aqueles que defendem o “planejamento central” socialista como o método mais eficiente de produção para os desejos do consumidor devem responder à pergunta: se esse planejamento central é realmente mais eficiente, por que não foi estabelecido por indivíduos que buscam lucro no livre mercado? O fato de Um Grande Cartel nunca ter sido formado voluntariamente e de precisar do poder coercitivo do Estado para ser formado demonstra que não poderia ser o método mais eficiente de satisfazer os desejos do consumidor.[21]

Vamos supor por um momento que Um Grande Cartel pudesse ser estabelecido no livre mercado e que o problema da calculabilidade não ocorresse. Quais seriam as consequências econômicas? O cartel seria capaz de “explorar” alguém? Em primeiro lugar, os *consumidores* não podiam ser “explorados”. Pois as curvas de demanda dos consumidores ainda seriam elásticas ou inelásticas, conforme o caso. Uma vez que, como veremos mais adiante, as curvas de demanda dos con-

---

[20] Se todos os fatores e recursos são absolutamente *controlados* pelo Estado, faz pouca diferença se, legalmente, o Estado *é proprietário* desses recursos. Pois a propriedade conota controle, e se o proprietário nominal é coercitivamente privado de controle, é o controlador que é o verdadeiro proprietário do recurso.

[21] O único autor, até onde sabemos, que vê positivamente Um Grande Cartel (voluntário) como um ideal em potencial é Heath, *Citadel, Market and Altar*, pp. 184-187.

sumidores para uma empresa são sempre elásticas acima do preço de equilíbrio do livre mercado, segue-se que o cartel não será capaz de aumentar os preços ou ganhar mais dos consumidores.

E quanto aos fatores? *Seus* proprietários não poderiam ser explorados pelo cartel? Em primeiro lugar, o cartel universal, para ser eficaz, teria de incluir proprietários de terras primárias; caso contrário, quaisquer ganhos que eles possam ter podem ser imputados à terra. Para colocá-lo em seus termos mais fortes, então, poderia um cartel universal de todas as terras *e* bens de capital "explorar" trabalhadores pagando a estes sistematicamente menos do que seus produtos de valor marginal descontados? Os membros do cartel não poderiam concordar em pagar uma quantia muito baixa a esses trabalhadores? Se isso acontecesse, no entanto, seriam criadas grandes oportunidades para que os empreendedores surgissem fora do cartel ou se rompessem com o cartel e lucrassem com a contratação de trabalhadores por um salário mais alto. Essa competição teria o duplo efeito de (*a*) quebrar o cartel universal e (*b*) tender novamente a render aos trabalhadores seu produto marginal. Enquanto a competição for livre, livre de restrições governamentais, nenhum cartel universal poderia explorar o trabalho ou permanecer universal por qualquer período de tempo.[22]

3. A Ilusão do Preço de Monopólio

Até agora estabelecemos que não há nada de "errado" com um preço de monopólio, até quando instituído por uma empresa ou por um cartel; que, de fato, qualquer que seja o preço que o livre mercado (livre de violência ou ameaça de violência) estabeleça será o "melhor" preço. Também mostramos a impossibilidade de separar "monopolização" de considerações de eficiência em ações de cartel ou de separar tecnologia da lucratividade em geral; e vimos a grande instabilidade da forma de cartel.

Nesta seção, investigamos um outro problema: admitido que não há nada de "errado" com preços de monopólio, quão sustentável é o próprio conceito de "preço de monopólio" no livre mercado? Pode ser distinguido de "preço competitivo", seu suposto oposto? Para responder a essa pergunta, devemos explorar do que se trata a teoria do preço de monopólio.

---

[22] Cf. Mises, *Human Action*, p. 592.

Monopólio e Competição

A. Definições de Monopólio

Antes de investigar a teoria do preço de monopólio, precisamos começar definindo *monopólio*. Apenas do fato de que os problemas de monopólio ocupam uma enorme quantidade de obras econômicas, existe pouca ou nenhuma clareza de definição.[23] Há, de fato, uma enorme vagueza e confusão sobre o assunto. Pouquíssimos economistas formularam uma definição coerente e significativa de monopólio.

Um exemplo comum de definição confusa é: "O monopólio existe quando uma empresa tem controle sobre seu preço". Essa definição é uma mistura de confusão e absurdo. Em primeiro lugar, no livre mercado, não existe "controle" sobre o preço em uma troca; em qualquer troca, o preço de venda é *voluntariamente* acordado por ambas as partes. Nenhum "controle" é exercido por nenhuma das partes; o único controle é o controle de cada pessoa sobre *suas próprias* ações — decorrentes de sua auto soberania — e, consequentemente, seu controle será sobre sua própria decisão de entrar ou não em uma troca a qualquer preço hipotético. Não há controle direto sobre o preço porque o preço é um fenômeno *mútuo*. Por outro lado, cada pessoa tem controle *absoluto* sobre sua própria ação e, portanto, sobre o preço que *tentará* cobrar por um determinado bem. Qualquer homem pode estabelecer o preço que desejar por qualquer quantidade de um bem que vender; a questão é se ele pode encontrar algum comprador a esse preço. Da mesma forma, é claro, qualquer comprador pode definir qualquer preço pelo qual comprará um determinado bem; a questão é se ele pode encontrar um vendedor por esse preço. É esse processo, de fato, de lances e de ofertas mútuas que gera os preços diários do mercado.

Há uma suposição muito comum, entretanto, de que se compararmos, digamos, Henry Ford e um pequeno agricultor de trigo, os dois diferem enormemente em seus respectivos poderes de controle. Acredita-se que o produtor de trigo encontra seu preço "dado" a ele pelo mercado, enquanto Ford pode "administrar" ou "definir seu próprio" preço. O produtor de trigo está supostamente sujeito às forças impessoais do mercado e, em última análise, ao consumidor, enquanto Ford é, em maior ou menor grau, o senhor de seu próprio destino, senão mesmo o governante dos consumidores. Além disso, acredita-se que o

[23] A mesma confusão existe nas leis relativas ao monopólio. Apesar dos avisos constitucionais contra a vagueza, o Sherman Anti-Trust Act proíbe as ações de "monopólio" sem antes definir o conceito. Até hoje não houve uma decisão legislativa clara sobre o que constitui uma ação monopolística ilegal.

"poder de monopólio" do Ford decorre de ele ser "grande" em relação ao mercado automotivo, enquanto o agricultor é um "concorrente puro" porque é "pequeno" em comparação com a oferta total de trigo. Normalmente, Ford não é considerado um monopolista "absoluto", mas alguém com um vago "grau de poder de monopólio".

Em primeiro lugar, é completamente falso dizer que o fazendeiro e o Ford diferem em seu controle sobre o preço. Ambos têm exatamente o mesmo grau de controle e de não controle: i.e., ambos têm *controle* absoluto sobre a quantidade que produzem e o preço que tentam obter;[24] e *não controle* absoluto sobre o preço e a quantidade da transação que finalmente ocorre. O fazendeiro é livre para pedir o preço que quiser, assim como a Ford, e é livre para procurar um comprador por esse preço. Ele não é nem um pouco compelido a vender sua produção aos "mercados" organizados se puder fazer melhor em outro lugar. Cada produtor de cada produto é livre, em uma sociedade de livre mercado, para produzir o quanto quiser de tudo o que possui ou que pode comprar e tentar vender, a qualquer preço que puder obter, para qualquer pessoa que encontrar.[25] Naturalmente, todo vendedor, como afirmamos repetidamente, tentará vender seu produto pelo preço mais alto possível; da mesma forma, todo comprador tentará comprar produtos ao preço mais baixo possível. É precisamente a interação voluntária desses compradores e vendedores que estabelece toda a estrutura de oferta e de demanda de bens de consumo e de produção. Acusar Ford ou uma rede de água ou qualquer outro produtor de "cobrar o que quer que o tráfego possa suportar" e tomar isso como um sinal de monopólio é puro absurdo, pois essa é precisamente a ação de todos na economia: o pequeno produtor de trigo, o trabalhador, o proprietário da terra, etc. "Cobrar o que quer que o tráfego possa suportar" é simplesmente um sinônimo bastante emotivo para cobrar um preço tão alto quanto pode ser obtido livremente.

Quem oficialmente "define" o preço em qualquer troca é uma questão tecnológica completamente trivial e irrelevante — uma questão de conveniência institucional, em vez de análise econômica. O fato de que a Macy's publica seus preços todos os dias não significa que a Macy's tenha algum tipo de "controle" misterioso de seu preço sobre o consumidor;[26] da mesma forma, que os compradores industriais em grande escala de matérias-primas frequentemente postam seus preços

[24] É claro que não estamos considerando aqui as incertezas particulares da agricultura resultantes do clima, etc.

[25] Para um discurso mais aprofundado, *veja* Murray N. Rothbard, "The Bogey of Administered Prices," *The Freeman*, setembro, 1959, pp. 39-41.

de oferta não significa que eles exercem algum tipo de controle extra sobre o preço obtido pelos produtores. Em vez de agir como meio de controle, na verdade, a postagem simplesmente fornece as informações necessárias a todos os compradores e/ou vendedores em potencial. O processo de determinação de preços por meio de interação de escalas de valor ocorre precisamente da mesma maneira, independentemente dos detalhes concretos e das condições institucionais dos arranjos de mercado.[27]

Cada produtor individual, então, é soberano sobre suas próprias ações; ele é livre para comprar, produzir e vender o que quiser e para quem quiser comprar. O fazendeiro não é compelido a vender para nenhum mercado ou empresa em particular, assim como Ford não é compelido a vender para John Brown se ele não quiser (digamos, porque ele pode conseguir um preço mais alto em outro lugar). Mas, como vimos, na medida em que um produtor deseja maximizar seu retorno monetário, ele se submete ao controle dos consumidores e define seu output de acordo com isso. Isso é verdade para o fazendeiro, para Ford ou para qualquer outra pessoa em toda a economia — proprietário de terras, trabalhador, produtor de serviços, proprietário do produto, etc. Ford, então, não tem mais "controle" sobre o consumidor do que o fazendeiro.

Uma objeção comum é a de que Ford é capaz de adquirir "poder de monopólio" ou "poder monopolístico" porque seu produto tem um nome de marca ou marca comercial reconhecido, o que o produtor de trigo não tem. Esse, entretanto, é certamente o caso de colocar a carroça à frente dos bois. O nome da marca e o amplo conhecimento da marca vêm do desejo dos consumidores pelo produto ligado àquela marca em particular e são, portanto, um *resultado* da demanda do consumidor, e não um meio pré-existente para algum tipo de "poder monopolístico" sobre os consumidores. De fato, o fazendeiro Hiram Jones é perfeitamente livre para estampar a marca "Hiram Jones Wheat" em seu produto e tentar vendê-lo no mercado. O fato dele não ter feito

---

26 Pelo contrário, os consumidores controlam a Macy's na medida em que a loja deseja uma renda monetária. Cf. John W. Scoville e Noel Sargent, eds., *Fact e Fancy in the T.N.E.C. Monographs* (New York: National Association of Manufacturers, 1942), p. 312.

27 Uma razão frequentemente dada para atribuir "controle sobre o preço" ao Ford e não ao pequeno produtor de trigo é que Ford é tão grande que suas ações afetam o preço de mercado de seu produto, enquanto o agricultor é tão pequeno que suas ações não afetam o preço. Sobre isso, veja a crítica abaixo às teorias da "competição monopolística".

isso significa que não seria um passo lucrativo na condição concreta de mercado de seu produto. O ponto principal é que, em alguns casos, os consumidores e empreendedores de ordem inferior consideram cada nome de marca individual como representando um produto *único*, enquanto em outros casos os compradores consideram a produção de uma empresa — um proprietário de produto ou conjunto de proprietários de produtos operando juntos — como idêntica em valor de uso com produtos de outras empresas. A situação que ocorrerá depende inteiramente das avaliações dos compradores em cada caso concreto.

Mais adiante neste capítulo, analisaremos em maiores detalhes a teia emaranhada de falácias envolvida nas várias teorias da "competição monopolística"; neste ponto, estamos tentando chegar a uma definição de monopólio *per se*. Para prosseguir: existem três definições possíveis e coerentes de monopólio. Uma é derivada de suas raízes linguísticas: *monos* (único) e *polein* (vender), ou seja, *o único vendedor de um determinado bem* (definição 1). Esta é certamente uma definição legítima, mas é extraordinariamente ampla. Isso significa que, sempre que houver qualquer diferenciação entre os produtos individuais, o produtor e vendedor individual é um "monopolista". John Jones, advogado, é um "monopolista" dos serviços jurídicos de Jonh Jones; Tom Williams, médico, é um "monopolista" de seus próprios serviços médicos exclusivos, etc. O proprietário do Empire State Building é um "monopolista" dos serviços de aluguel de seu prédio. Esta definição, portanto, rótula todas as distinções do consumidor entre produtos individuais como estabelecendo "monopólios".

É preciso lembrar que apenas os *consumidores* podem decidir se duas mercadorias oferecidas no mercado são um bem ou dois bens diferentes. Este problema não pode ser resolvido por uma inspeção física do produto. A natureza física elementar do bem pode ser apenas *uma* de suas propriedades; na maioria dos casos, um nome de marca, a "boa vontade" de uma determinada empresa ou um ambiente mais agradável na loja irão diferenciar o produto de seus concorrentes na visão de muitos de seus clientes. Os produtos tornam-se então *bens diferentes* para os consumidores. Ninguém pode ter certeza de antemão — muito menos um economista — se uma mercadoria vendida por A

será tratada no mercado como homogênea com o mesmo bem físico básico vendido por B.[28,29]

Consequentemente, dificilmente há como a definição 1 de “monopólio” ser usada com sucesso. Pois essa definição depende de como escolhemos um “bem homogêneo”, e isso nunca pode ser decidido por um economista. O que constitui uma “mercadoria homogênea” (i.e., uma indústria) — gravatas, gravatas borboletas, gravatas borboletas com bolinhas, etc., ou gravatas borboletas feitas por Jones? Apenas os consumidores decidirão, e eles, como consumidores diferentes, prova-

---

28 Os economistas costumam afirmar, por exemplo, que os consumidores que pagarão um preço mais alto pelo mesmo bem em uma loja com um ambiente mais agradável estão agindo “irracionalmente”. Na realidade, eles não estão fazendo isso de forma alguma, já que os consumidores estão comprando não apenas uma lata física de feijão, mas uma lata de feijão vendida em uma determinada loja por certos balconistas, e esses fatores podem (ou não) fazer diferença para eles. Os empreendedores são muito menos motivados por tais considerações “não físicas” (embora a boa vontade também afete suas compras), *não* porque eles sejam “mais racionais” do que os consumidores, mas porque eles não estão preocupados, como os consumidores estão, com suas *próprias* escalas de valor na decisão de suas compras. Como vimos acima, os empreendedores geralmente são motivados puramente pela receita esperada que os bens vão trazer ao mercado. Para um excelente tratamento da definição de “produto homogêneo”, consulte G. Warren Nutter, “The Plateau Demand Curve and Utility Theory,” *Journal of Political Economy*, dezembro, 1955, pp. 526-528. *Veja também* Alex Hunter, “Product Differentiation and Welfare Economics”, *Quarterly Journal of Economics*, Novembro, 1955, pp. 533-552.

29 O professor Lawrence Abbott, em uma das mais destacadas obras teóricas dos últimos anos, demonstra também que, conforme a civilização e a economia avançam, os produtos se tornarão cada vez mais diferenciados e cada vez menos homogêneos. Por um lado, ocorre maior diferenciação no consumidor do que no nível do produtor, e a economia em expansão assume uma proporção crescente de bens antes feitos pelo próprio consumidor e, portanto, fornece mais produtos acabados do que matérias-primas para o consumidor do que antes (pão, em vez de farinha, suéteres em vez de fios de lã, etc.). Assim, há maior oportunidade de diferenciação.

Além disso, à conhecida acusação de que a publicidade comercial tende a criar diferenciação na mente do consumidor que não está “realmente” lá, Abbott responde incisivamente que o *inverso* é mais provável de ser verdade e que o avanço da civilização aumenta a percepção do consumidor e a discriminação das diferenças de que ele era previamente ignorante. Abbott escreve:

> conforme o homem se torna mais civilizado, ele desenvolve maiores poderes de percepção com respeito às diferenças de qualidade. A homogeneidade subjetiva pode existir mesmo quando a homogeneidade objetiva não existe, devido à incapacidade ou relutância dos compradores em perceber diferenças entre produtos quase

velmente decidirão de forma diferente em cada caso concreto. O uso da definição 1, portanto, provavelmente se reduzirá à definição improdutiva de monopólio como *o domínio exclusivo de cada homem de sua própria propriedade* — e isso, absurdamente, tornaria cada pessoa um monopolista![30]

A definição 1, então, é coerente, mas altamente inadequada. Sua utilidade é muito limitada, e o termo adquiriu conotações emocionais altamente carregadas do uso anterior de definições bem diferentes. Por razões detalhadas abaixo, o termo "monopólio" tem conotações sinis-

---

> idênticos e discriminá-los. [...] À medida que a sociedade amadurece e a educação melhora, as pessoas aprendem a desenvolver poderes de discriminação mais agudos. Seus desejos se tornam mais detalhados. Eles começam [...] a desenvolver uma preferência, digamos, não apenas pelo vinho branco, mas pelo Chablis 1948. [...] As pessoas geralmente tendem a subestimar a importância das diferenças aparentemente triviais em campos dos quais não são especialistas. Uma pessoa pouco musical pode ser relutante em admitir que existe alguma diferença de tom entre Steinway e um piano Chickening, sendo ele próprio incapaz de detectá-la. É mais provável que um não-jogador de golfe do que um jogador habitual acredite que todas as marcas de bolas de golfe são praticamente iguais. (Lawrence Abbott, *Quality and Competition* [New York: Columbia University Press, 1955], pp. 18-19, e cap. I)

Veja também e *ibid*., pp. 45-46 e Edward H. Chamberlin, "Product Heterogeneity and Public Policy" em *Towards a More General Theory of Value* (New York: Oxford University Press, 1957), p. 96.

30 Estranhamente, apesar da quantidade de literatura sobre monopólios, muito poucos economistas se deram ao trabalho de *definir* monopólio e, portanto, esses problemas foram negligenciados. A Sra. Robinson, no início de seu famoso *Economics of Imperfect Competition*, viu a dificuldade e então evitou a questão ao longo do resto do livro. Ela admite que, sob análise cuidadosa, ou um monopólio seria definido como o controle de cada produtor sobre seu próprio produto ou o monopólio simplesmente não poderia existir no livre mercado. Pois existe competição entre todos os produtos pelo dólar do consumidor, enquanto poucos artigos são rigorosamente homogêneos. A Sra. Robinson, então, tenta fugir da questão recorrendo ao "senso comum" e definindo o monopólio como existente onde há uma "lacuna acentuada" entre o produto e outros substitutos que o consumidor possa comprar. Mas isso não vai funcionar. A economia, em primeiro lugar, não pode estabelecer leis quantitativas, de modo que não há nada que possamos dizer sobre o tamanho das lacunas. Quando a lacuna fica "acentuada"? Em segundo lugar, mesmo se tais "leis" fossem significativas, não haveria maneira de medir as elasticidades cruzadas das demandas, a elasticidade de substituição entre os produtos, etc. Essas elasticidades de substituição estão mudando o tempo todo e não poderiam ser medidas com sucesso mesmo se todas permanecessem constantes, uma vez que as condições de oferta estão sem-

tras e malignas para a maioria das pessoas. "Monopolista" é geralmente uma palavra de abuso; aplicar o termo "monopolista" a pelo menos a grande maioria da população e talvez a todos os homens teria um efeito confuso e até ridículo.

A segunda definição está relacionada à primeira, mas difere muito significativamente. Na verdade, foi a definição *original* de monopólio e a própria definição responsável por suas conotações sinistras na mente do público. Voltemos à sua expressão clássica do grande jurista do século XVII, Lord Coke:

> *Um monopólio é uma instituição ou subsídio do rei, por sua concessão, comissão ou de outra forma […] a qualquer pessoa ou pessoas, órgãos políticos ou corporativos, para a* ***exclusiva*** *compra, venda, fabricação, trabalho ou uso de qualquer coisa, por meio do qual qualquer pessoa, órgãos políticos ou corporativos, são procurados para serem restringidos de qualquer "livridade"*[31] *ou liberdade que eles tivessem antes ou impedidos em seu comércio legal.*[32]

Em outras palavras, por esta definição, monopólio é uma concessão de privilégio especial pelo Estado, reservando uma determinada área de produção a um determinado indivíduo ou grupo. A entrada no campo é proibida a terceiros e esta proibição é aplicada pelos guardas do Estado.

Essa definição de monopólio remonta ao *common law* e adquiriu grande importância política na Inglaterra durante os séculos XVI e XVII, quando uma luta histórica ocorreu entre os libertários e a Coroa sobre a questão do monopólio em oposição à livridade de produção e de empreendimento. Sob essa definição do termo, não é surpreendente

pre mudando. Não existe laboratório onde todos os fatores econômicos possam ser mantidos fixos. Após esse ponto em sua discussão, a Sra. Robinson praticamente esquece tudo sobre a heterogeneidade do produto. Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition* (London: Macmillan & Co., 1933), pp. 4-6. Também cf. Hunter, "Product Differentiation and Welfare Economics," pp. 547 ff.

31 N.T.: Aqui, estamos fazendo a distinção entre os termos "freedom" e "liberty", sendo "livridade" e "liberdade" respectivamente.

32 Citado em Richard T. Ely e outros, *Outlines of Economics* (3ª ed. New York: Macmillan & Co., 1917), pp. 190-191. Blackstone deu quase a mesma definição e chamou monopólio de uma "licença ou privilégio permitido pelo rei." *Veja também* A. Leo Weil, *Chicago Conference*, p. 86.

que "monopólio" adquirisse conotações de interesses sinistros e tirânicos na mente do público. As enormes restrições à produção e ao comércio, bem como ao estabelecimento pelo Estado de uma casta monopolista de favoritos, foram objetos de ataque veemente por vários séculos.[33]

Que esta definição foi anteriormente importante na análise econômica fica claro na seguinte citação de um dos primeiros economistas americanos, Francis Wayland:

> *Um monopólio é um direito exclusivo concebido a um homem, ou a um monopólio de homens, de empregar seu trabalho ou capital de maneira particular.[34]*

É óbvio que este tipo de monopólio *nunca* pode surgir em um livre mercado, sem interferência do Estado. Na economia livre, então, de acordo com essa definição, *não* pode haver "problema de monopólio".[35] Muitos escritores objetaram que nomes de marcas, geralmente consideradas como parte do livre mercado, realmente constituem concessões de privilégio especiais dados pelo Estado. Nenhuma outra empresa pode "competir" com os chocolates Hershey produzindo seu próprio produto e chamando-os de chocolates Hershey.[36] Isso não é

[33] A onda de concessões de monopólios pela Rainha Elizabeth I e Carlos I provocou resistência até mesmo dos juízes subservientes da Coroa e, em 1624, o Parlamento declarou que "todos os monopólios são totalmente contrários às leis deste reino e são e serão inválidos." Esse espírito antimonopólio estava profundamente enraizado na américa, e a constituição original de Maryland declarava que os monopólios eram "odiosos" e "contrários aos […] princípios de comércio". Ely, *Outlines of Economics*, pp. 191-92. *Veja também* Francis A. Walker, *Political Economy* (New York: Henry Holt & Co., 1911), pp. 483-484.

[34] Francis Wayland, *The Elements of Political Economy* (Boston: Gould & Lincoln, 1854), p. 116. Cf. essa definição posterior de Arthur Latham Perry: "Um monopólio, como a derivação da palavra implica, é uma restrição imposta por um governo à venda de certos serviços." Perry, *Political Economy*, p. 190. Nos últimos anos, essa definição praticamente desapareceu. Um raro exemplo atual é: "O monopólio existe quando o governo, por meio de seu poder coercitivo, limita a uma determinada pessoa ou organização, ou uma combinação delas, o direito de vender determinados bens ou serviços. [...] É uma violação do direito de ganhar a vida." Heath, *Citadel, Market, and Altar*, p. 237.

[35] Como Weil afirmou: "Monopólios não podem ser criados por associação ou acordo voluntário. Agora não temos cartas patenteadas dando direito exclusivo. […] É, portanto, totalmente injustificável usar o termo monopólio aplicado aos efeitos da consolidação industrial." Weil, *Chicago Conference*, pp. 86 f.

[36] Por exemplo, Edward H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition* (7ª ed.; Cambridge: Harvard University Press, 1956), pp. 57 ff., 270 ff.

uma restrição imposta pelo Estado à livridade de entrada? E como pode haver livridade "real" de entrada nessas condições?

Esse argumento, entretanto, interpreta mal a natureza da liberdade e da propriedade. Cada indivíduo na sociedade livre tem direito à propriedade de seu *próprio self* e ao uso exclusivo de sua propriedade. Incluído em sua propriedade está seu *nome*, o rótulo linguístico que é unicamente seu e é identificado com ele. Um nome é uma parte essencial da identidade de um homem e, portanto, de sua propriedade. Dizer que ele é um "monopolista" sobre seu nome é apenas dizer que ele é um "monopolista" sobre sua própria vontade ou propriedade, e tal extensão da palavra "monopolista" a cada indivíduo no mundo seria um uso absurdo do termo. A função "governamental" de defesa da pessoa e da propriedade, vital para a existência de uma sociedade livre, desde que qualquer pessoa esteja disposta a invadi-la, envolve a defesa do nome particular de cada pessoa ou marca contra fraude de *falsificação* ou de *impostura*. Significa criminalizar John Smith por fingir ser Joseph Williams, um advogado de destaque, e vender seu próprio conselho jurídico depois declarar aos clientes que está vendendo o de Williams. Essa fraude não é apenas um roubo implícito do consumidor, mas é, também, abusar do direito de propriedade de Joseph Williams ao seu nome único e à suaindividualidade. E o uso por alguma outra empresa de chocolate do rótulo Hershey se passando pela mesma seria uma perpetuação equivalente a um ato invasivo de fraude e falsificação.[37]

Antes de adotar essa definição de monopólio como adequada, devemos considerar uma alternativa final: a definição de um monopolista como *uma pessoa que atingiu um preço de monopólio* (definição 3). Essa definição nunca foi explicitamente estabelecida, mas está implícita nos escritos neoclássicos mais valiosos sobre o assunto. Tem o mérito de chamar a atenção para a importante questão econômica do preço de monopólio, sua natureza e suas consequências. Com relação a isso, vamos agora investigar a teoria neoclássica do preço de monopólio e indagar se ela realmente tem a substância que parece à primeira vista possuir.

[37] Pode-se objetar que esses conceitos são vagos e dão origem a problemas. Problemas surgem, mas não são insuperáveis. Assim, se um homem se chama Joseph Williams, isso impede que qualquer outra pessoa tenha o mesmo nome, e algum futuro Joseph Williams será considerado um criminoso? A resposta é clara: Não, desde que não haja tentativa de um para se passar por outro. Em suma, não é tanto o nome em si que um indivíduo possui, mas o nome como um afiliado de sua pessoa.

B. A Teoria Neoclássica do Preço de Monopólio[38]

Nas seções anteriores, referimo-nos a um preço de monopólio como aquele estabelecido por um monopolista ou por um cartel de produtores. Neste ponto, precisamos investigar a teoria mais de perto. Uma definição sucinta de preço de monopólio foi fornecida por Mises:

> *Se as condições forem tais que o monopolista possa garantir receitas líquidas mais altas vendendo uma quantidade menor de seu produto a um preço mais alto do que vendendo uma quantidade maior de sua oferta a um preço mais baixo, surge um* **preço de monopólio** *mais alto do que o preço de mercado que potencialmente haveria na ausência do monopólio.*[39]

A doutrina do preço de monopólio pode ser resumida da seguinte maneira: Uma certa quantidade de um bem, quando produzida e vendida, rende um *preço competitivo* no mercado. Um monopolista ou um cartel de empresas pode, *se a curva de demanda for inelástica no ponto de preço competitivo*, restringir as vendas e aumentar o preço, para chegar ao ponto de retorno máximo. Se, por outro lado, a curva de demanda como se apresenta ao monopolista ou cartel é *elástica* no ponto de preço competitivo, o monopolista não restringirá as vendas para atingir um preço mais alto. Como resultado, como Mises mostra, não há necessidade de se preocupar com o "monopolista" (no sentido da definição 1 acima); se ele é ou não o único produtor de uma mercadoria não é importante, mas sim irrelevante para os problemas da cataláxia. Torna-se importante apenas se a configuração de sua curva de demanda permitir que ele restrinja suas vendas e obtenha uma renda maior a um preço de monopólio.[40] Se ele aprender sobre a curva de

---

38 Para uma clara explicação sobre a teoria do preço de monopólio, veja Mises, *Socialismo*, pp. 381-388, e *Human Action*, pp. 278, 354-384; Menger, *Principles of Economics*, pp. 207-225; Fetter, *Economic Principles*, pp. 73-85, 381-385; Harry Gunnison Brown, "Competitive and Monopolistic Price Making," *Quarterly Journal of Economics*, XXII (1908), pp. 626-639; e Wieser, *Social Economics*, pp. 204, 211-212. Nesse caso particular, "neoclássico" inclui "austríaco".

39 Mises, *Human Action*, p. 278.

40 Assim:

> A mera existência de monopólio não significa nada. O editor de um livro com direitos autorais é um monopolista. Mas ele pode

demanda inelástica *depois* de ter produzido erroneamente um estoque grande demais, ele precisa destruir ou reter parte de seu estoque; depois disso, ele restringe a produção da mercadoria ao nível mais remunerador.

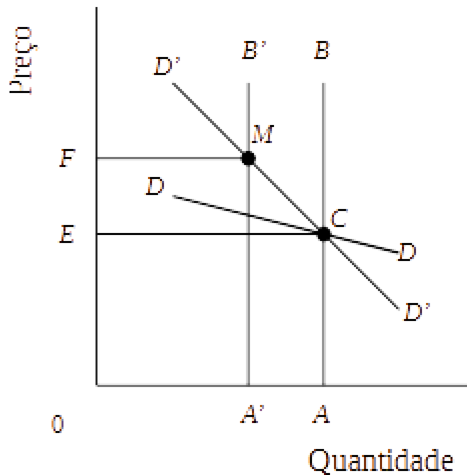


Figura 67. Formação de Preço de Monopólio
de Acordo com a Doutrina Neoclássica

A análise do preço de monopólio é retratada no diagrama da figura 67. A suposição básica, geralmente apenas implícita, é que há algum estoque identificável, digamos *0A*, e algum preço de mercado identificável, digamos, *AC*, que resultará de condições *competitivas*. *AB*, então, representa a linha de estoque sob "competição". Então, de acordo com a teoria, se a curva de demanda for *elástica* acima desse preço, não haverá oportunidade de restringir as vendas e obter um preço mais alto, ou “monopolista”. Tal curva de demanda é *DD*. Por outro lado, se a curva de demanda for inelástica acima do ponto de preço competitivo, como em *D'D'*, será vantajoso para o monopolista restringir as vendas a, digamos, *0A'* (linha de estoque representada por *A'B'*)

não conseguir vender uma única cópia, não importa o preço que peça. Nem todo preço pelo qual um monopolista vende uma mercadoria monopolizada é um preço de monopólio. Os preços de monopólio são apenas preços em que é mais vantajoso para o monopolista restringir a quantidade total a ser vendida do que expandir as vendas até o limite que o mercado competitivo permitiria. (Mises, *Human Action*, p. 356)

e alcançar um preço de monopólio, *A'M*. Isso produziria a renda monetária máxima para o monopolista.[41]

A curva de demanda inelástica, dando origem a uma oportunidade de monopolizar, pode se apresentar a um único monopolista de um determinado produto ou a "uma indústria como um todo" quando organizada em um cartel de diferentes produtores. Neste último caso, *a curva de demanda, conforme se apresenta a cada empresa, é elástica*. Ao preço competitivo, se uma empresa aumenta seu preço, os clientes passam preponderantemente a comprar de seus concorrentes. Por outro lado, se as firmas forem cartelizadas, em muitos casos o menor intervalo de substituição por parte dos consumidores tornaria *a curva de demanda, conforme apresentada ao cartel, inelástica*. Essa condição serve de impulso para a formação dos cartéis estudados acima.

C. Consequências da Teoria do Preço de Monopólio

(1) O Ambiente Competitivo

Antes de nos envolvermos em uma análise crítica da própria teoria do preço de monopólio, podemos explorar algumas consequências que decorrem ou não dela. Nesta seção, assumimos, por enquanto, que a teoria do preço de monopólio é válida.[42] Em primeiro lugar, não é verdade que o "monopolista" (usados aqui no sentido da definição 3

[41] Aqui, abstraímo-nos de despesas monetárias ou de considerações de "custo de dinheiro". Quando o produtor está considerando a venda de estoque *já produzido*, tais despesas monetárias anteriores são completamente irrelevantes. Quando ele está considerando a produção presente e futura para venda ainda não realizada, as considerações de custo monetário presentes tornam-se importantes e o produtor se esforça para obter o máximo de retorno *líquido*. Em qualquer caso, algum ponto A' será estabelecido, qualquer que seja a configuração real dos custos monetários, a menos que, em verdade, os custos monetários médios estejam caindo rapidamente nesta região para tornar o "ponto competitivo" mais lucrativo. É curioso que seja precisamente a condição de queda do custo médio que mais preocupa os redatores do antimonopólio, que temem que uma determinada empresa em qualquer setor possa atingir o tamanho de "monopólio" por causa dessa condição. E, no entanto, se é o "preço de monopólio", e não o monopólio, que é particularmente importante, essa preocupação é claramente infundada. Sobre a falta de importância geral das considerações de custo na teoria do monopólio, *veja* Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 193-194.

[42] Estamos dedicando espaço à análise da teoria dos preços de monopólio e suas consequências, porque a teoria, embora inválida no *livre* mercado, será muito útil na análise das consequências das concessões de monopólio pelo governo.

como “aquele que obtém um preço de monopólio”) é afastado da influência da concorrência ou tem o poder de impor ordens aos consumidores à vontade. O melhor dos teóricos dos preços monopolistas admite que o monopolista está tão sujeito às forças da concorrência quanto as outras empresas. O monopolista não pode estabelecer preços tão altos quanto gostaria, estando limitado pelas configurações da demanda do consumidor. Por definição, de fato, a curva de demanda apresentada ao monopolista *se torna elástica acima do ponto de preço de monopólio*. Tem havido uma tendência infeliz de autores de se referir a uma “curva de demanda elástica” ou uma “curva de demanda inelástica” sem apontar que cada curva tem *faixas* diferentes ao longo das quais haverá vários graus de elasticidade ou inelasticidade. Por definição, o preço de monopólio é aquele que maximiza a renda da empresa ou do cartel; acima desse preço, qualquer “restrição” adicional de produção e de vendas reduzirá a renda monetária do monopolista. Isso implica que a *curva de demanda se tornará elástica acima desse ponto*, assim como também é elástica acima do ponto do *preço competitivo* quando esse é estabelecido no mercado. Os consumidores tornam a curva elástica por seu poder de substituir as compras de outros bens. Muitos outros bens competem “diretamente” em seu valor de uso para o consumidor. Se alguma empresa ou combinação de empresas obtiver, por exemplo, um preço monopolista para o sabão em pó, as donas de casa podem mudar para os detergentes e, assim, limitar a altura do preço monopolista. Mas, além disso, *todos os bens*, sem exceção, competem pelo dólar ou onça de ouro do consumidor. Se o preço dos iates ficar muito alto, o consumidor pode substituir as despesas em mansões, ou pode substituir os aparelhos de televisão por livros, etc.[43]

---

[43] Como Mises avisa:

> Seria um erro grave deduzir da antítese entre preço de monopólio e preço competitivo que o preço de monopólio é consequência da ausência de competição. Sempre existe uma competição catalática no mercado. A competição catalática não é menos um fator na determinação dos preços de monopólio do que a determinação dos preços competitivos. A forma da curva de demanda que torna possível o aparecimento de preços de monopólio e direciona a conduta dos monopolistas é determinada pela competição de todas as outras mercadorias competindo pelo dólar dos compradores. Quanto mais alto o monopolista fixa o preço pelo qual está pronto para vender, mais os compradores potenciais direcionam seus dólares para outros bens vendáveis. No mercado, toda mercadoria compete com todas as outras mercadorias. (Mises, *Human Action*, p. 278).

Além disso, conforme o mercado avança, à medida que o capital é investido e o mercado se torna cada vez mais especializado, a curva de demanda de cada produto tende a se tornar cada vez mais *elástica*. Conforme o mercado se desenvolve, a variedade de bens de consumo disponíveis aumenta enormemente. Quanto mais bens de consumo estão disponíveis, mais bens podem ser adquiridos pelos consumidores e mais elástica, *ceteris paribus*, tende a ser a curva de demanda para cada bem. Como resultado, as oportunidades para o estabelecimento de preços de monopólio tenderão a diminuir conforme o mercado e os métodos “capitalistas” se desenvolvem.

(2) Lucro de Monopólio versus Ganho de Monopólio em um Fator

Muitos teóricos do preço de monopólio declararam que o estabelecimento do preço de monopólio significa que o monopolista é capaz de obter “lucros de monopólio” permanentes. Isso é então contrastado com lucros e perdas “competitivos”, que, como vimos, desaparecem na economia de rotação uniforme. Sob “competição”, se uma empresa é vista tendo grandes lucros em um processo produtivo específico, outras empresas correm para aproveitar as oportunidades antecipadas e os lucros desaparecem. Mas, no caso do monopolista, afirma-se, sua posição única lhe permite continuar obtendo esses lucros de forma permanente.[44]

Usar tal terminologia é interpretar erroneamente a natureza de “lucro” e de “perda”. Lucros e perdas são puramente os resultados da atividade empreendedorial, e essa atividade é a consequência da incerteza do futuro. Empreendedorismo é a ação no mercado que aproveita as discrepâncias estimadas entre os preços de venda e os preços de compra dos fatores. Os melhores antecipadores no mercado obtêm lucros e os incorretos sofrem perdas. Na economia de rotação uniforme, onde todos se acomodaram a um ciclo de atividade imutável, não pode haver lucro ou perda porque não há incerteza no mercado. O mesmo é verdade para o monopolista. Na economia de rotação uniforme, ele obtém seu “ganho de monopólio específico”, *não* como empreendedor, mas como proprietário do produto que vende. Seu ganho de monopólio é uma *renda* adicional ao seu produto monopolizado; seja para

[44] Não estamos discutindo aqui o ponto geralmente concedido de que os lucros do monopólio são capitalizados em ganhos de capital para as cotas de ações da empresa.

pessoa física ou para cartel, é esse produto que ganha mais receita com a restrição de sua oferta.

Surge a pergunta: por que outros empreendedores não podem aproveitar a oportunidade lucrativa e entrar na produção desse bem, tendendo assim a eliminar a oportunidade? No caso do cartel, essa é exatamente a tendência que sempre prevalecerá e levará ao rompimento de uma posição de preço monopolista. Mesmo se as novas empresas que entram na indústria sejam "compradas" por meio da oferta de posições de quotas no antigo cartel, e ambas as novas e as antigas empresas forem capazes de concordar com alocações de produção e de renda, tais ações não serão suficientes para preservar o cartel. Pois as novas empresas serão tentadas a adquirir uma participação nos ganhos do monopólio, e cada vez mais serão criadas até que toda a operação do cartel se torne não lucrativa, havendo muitas empresas para compartilhar os benefícios. Em tais situações, a pressão se tornará cada vez maior para que as empresas mais eficientes se desliguem do cartel e se recusem a fornecer um abrigo confortável para o anfitrião de empresas ineficientes.

No caso de um único monopolista, ou sua marca e boa vontade exclusiva de fornecimento com os consumidores evitam que outros tirem seus ganhos de monopólio ou então ele é um destinatário do privilégio de monopólio especial do governo, caso em que outros produtores são impedidos pelo uso da força de produzir o mesmo bem.

Nossa análise de ganho de monopólio precisa ser ainda mais aprofundada. Dissemos que o ganho advém da renda com a venda de um determinado produto. Mas esse produto precisa ser produzido por *fatores*, e vimos que o retorno de qualquer produto se resolve em retorno aos fatores que o produzem. Essa "imputação", no mercado, também precisa ocorrer para ganhos de monopólio. Digamos, por exemplo, que a Staunton Washing Machine Company tenha conseguido um preço monopolista para seu produto. É claro que o ganho de monopólio não pode ser atribuído às máquinas, à fábrica, etc., que produzem as máquinas de lavar. Se a Staunton Company comprasse essas máquinas de outros produtores, então, quaisquer ganhos de monopólio iriam, no longo prazo, conforme as máquinas fossem substituídas, acumular para os produtores das máquinas. Na economia de rotação uniforme, onde os lucros e perdas empreendedoriais desaparecem, e o preço de um produto é igual à soma dos preços de seus fatores, todo o ganho de monopólio acumularia a um *fator* e não a um produto. Além disso, *nenhuma* renda, exceto a renda de tempo, poderia acumu-

lar ao proprietário de um bem de capital, porque todo bem de capital precisa, por sua vez, ser produzido por fatores de ordem superior. Em última análise, todos os bens de capital podem ser resolvidos em fatores de *trabalho*, de *terra* e de *tempo*. Mas, se a Staunton Washing Machine Company não pode *ela própria* obter um ganho de monopólio de um preço de monopólio, então obviamente ela não se beneficia restringindo a produção a fim de obter esse ganho. Portanto, assim como *nenhuma* renda em uma economia de rotação uniforme pode acumular especificamente para os proprietários de bens de capital, nem podem os ganhos de monopólio específicos.

Os ganhos do monopólio precisam, então, ser imputados aos fatores de trabalho ou de terra. No caso de uma *marca*, por exemplo, certo *tipo* de fator de trabalho está sendo monopolizado. Um nome, como vimos, é um rótulo de identificação único para uma pessoa (ou um grupo de pessoas agindo cooperativamente) e, portanto, é um atributo da *pessoa* e de sua *energia*. Considerado de *maneira geral*, trabalho é o termo que designa os esforços produtivos de energia pessoal, qualquer que seja seu conteúdo concreto. Uma marca, portanto, é um *atributo de um fator de trabalho*, especificamente o proprietário ou proprietários da empresa. Ou, considerado *catalaticamente*, o nome da marca representa *o aluguel para a tomada de decisão* que cabe ao proprietário e seu nome. Se um preço de monopólio é alcançado pela proeza de Mickey Mantle no beisebol, esse é um ganho de monopólio específico atribuível a um fator de trabalho. Em ambos os casos, então, o preço de monopólio decorre não simplesmente da posse única do produto final, mas, basicamente, *da posse única de um dos fatores necessários ao produto final*.

Um ganho de monopólio também pode ser imputável à propriedade de um recurso natural único ou fator de "terra". Assim, um preço de monopólio para diamantes pode ser atribuído a um monopólio de minas de diamantes, a partir do qual os diamantes precisam ser produzidos.

Sob a análise de preço de monopólio, portanto, não pode haver, no sistema de rotação uniforme, algo como "lucros de monopólio"; há apenas ganhos específicos da renda de monopólio para proprietários de fatores de trabalho ou de terra. Nenhum ganho de monopólio pode acumular para o proprietário de um bem de capital. Se um preço de monopólio foi imposto por causa de uma concessão de privilégio de

monopólio pelo Estado, então, obviamente, o ganho de monopólio é atribuível a esse privilégio especial.[45]

(3) Um Mundo de Preços de Monopólio?

É possível, dentro da estrutura da teoria de preços de monopólio, afirmar que *todos os preços* de livre mercado podem ser preços de *monopólio*?[46] Todos os preços de venda *podem* ser preços de monopólio?

Existem duas maneiras pelas quais podemos analisar esse problema. Uma é voltar nossa atenção para a indústria monopolizada. Como vimos, a indústria com preço de monopólio restringe a produção nessa indústria (seja por um cartel ou por uma única empresa), liberando assim fatores não específicos para entrar em outros campos de produção. Mas é evidentemente impossível conceber um mundo de preços de monopólio, porque isso implicaria em um empilhamento de fatores não utilizados. Uma vez que as necessidades não permanecem não realizadas, o trabalho e outros fatores não específicos serão usados em algum lugar, e as indústrias que adquirem *mais* fatores e produzem mais não podem ser indústrias de preço monopolista. *Seus* preços estarão *abaixo* do nível de preços competitivos.

Também podemos considerar a demanda dos consumidores. Vimos que uma condição necessária para o estabelecimento do preço de monopólio é uma tabela de demanda dos consumidores inelástica acima do ponto de preço competitivo. Obviamente, é impossível que *todos os* setores tenham tal tabela de demanda inelástica. Pois a definição de *inelástico* é que os consumidores gastarão uma soma total maior de dinheiro no bem quando o preço for mais alto. Mas os consumidores têm certo dado estoque total de ativos monetários e de renda monetária, bem como uma dada quantia, a qualquer momento, que podem alocar para gastos de consumo. Se gastam mais em um determinado bem, têm menos para gastar em outros bens. Portanto, eles não podem gastar mais em *todos os* bens, e nem todos os preços podem ser preços de monopólio.

---

[45] Para obter um preço de monopólio, o proprietário do fator precisa atender as duas condições: (*a*) Ele precisa ser um monopolista (no sentido da definição 1) sobre o fator; do contrário, o ganho do monopólio poderia ser licitado pelos concorrentes que entram no campo; e (*b*) a curva de demanda do fator precisa ser inelástica acima do ponto de preço competitivo.

[46] Esta é a suposição subjacente no *Economics of Imperfect Competition* da Sra. Joan Robinson.

Portanto, nunca poderá haver um mundo de preços de monopólio, mesmo assumindo a teoria de preços monopolísticos. Devido à fixidade do estoque monetário dos consumidores e ao emprego dos fatores deslocados, os preços de monopólio não podem ser estabelecidos em mais do que aproximadamente metade das indústrias da economia.

(4) Competição "Bárbara"

Um tema popular na literatura é o alegado mal da "competição bárbara". Curiosamente, a competição bárbara ou "excessiva" é ligada pelos críticos à obtenção de um preço de monopólio. A acusação usual é de que uma "grande" empresa, por exemplo, vende deliberadamente abaixo do preço mais lucrativo, mesmo ao ponto de sofrer perdas. Ela atua de maneira tão peculiar a fim de forçar outra empresa que produz o mesmo produto a também cortar seu preço. A empresa "mais forte", com os recursos de capital para suportar as perdas, então tira a empresa "mais fraca" do negócio e estabelece o monopólio no campo.

Mas, primeiro, o que há de errado com esse monopólio (definição 1)? O que há de errado com o fato de que a empresa mais eficiente no atendimento ao consumidor permanece no negócio, enquanto os consumidores se recusam a patrocinar a empresa ineficiente? O prejuízo sofrido por uma empresa significa que ela não é tão bem-sucedida quanto outras empresas em atender aos desejos do consumidor. Os fatores então mudam das empresas ineficientes para as eficientes. A saída de uma empresa do negócio não prejudica nenhum proprietário de qualquer fator que ela emprega e fere apenas o empreendedor que calculou mal em suas decisões de produção antecipadas. Uma empresa sai dos negócios exatamente porque sofre perdas empreendedoriais, ou seja, suas receitas monetárias nas vendas aos consumidores são menores do que o dinheiro que pagava anteriormente aos proprietários dos fatores. Mas, tanto dinheiro teve que ser pago por fatores, i.e., os custos eram muito altos, porque esses fatores poderiam render tanto ou mais dinheiro em outro lugar. Se esse empreendedor não pode empregar lucrativamente os fatores a seus preços dados, o motivo é que os proprietários dos fatores podem vender seus serviços a outras empresas. Na medida em que os fatores podem ser específicos para a empresa, e na medida em que seus proprietários aceitarão um preço e uma renda reduzidos, já que o preço do produto da empresa é reduzido, os custos monetários totais podem ser reduzidos e a empresa pode ser mantida em operação. Portanto, o fracasso das empresas de negócios é

devido apenas ao erro empreendedorial na antecipação do mercado e à incapacidade do empreendedor para garantir os fatores de produção, superando aquelas empresas mais bem-sucedidas no atendimento ao consumidor.[47] Assim, a eliminação de empresas ineficientes não pode prejudicar os proprietários dos fatores ou levar ao seu "desemprego", pois o seu fracasso se deveu justamente aos lances concorrentes mais atrativos feitos por outras empresas (ou, em alguns casos, às alternativas de lazer ou produção fora do mercado). Seu fracasso também ajuda os consumidores, transferindo recursos de produtores desperdiçadores para eficientes. São, em grande parte, os empreendedores que sofrem com seus próprios erros, erros incorridos por seus próprios riscos adotados voluntariamente.

É curioso que os críticos da "competição bárbara" sejam geralmente os mesmos que reclamam da subversão da "soberania dos consumidores" pelo mercado. Pois vender um produto a preços muito baixos, mesmo com perdas de curto prazo, é uma bonança para os consumidores, e não há razão para que esse presente aos consumidores seja deplorado. Além disso, se os consumidores estivessem realmente indignados com essa forma de competição, eles se recusariam a aceitar esse presente com desdém e, em vez disso, continuariam a patrocinar o concorrente supostamente "vitimado". Quando não o fazem e, em vez disso, correm para obter as pechinchas, estão indicando seu perfeito contentamento com esse estado de coisas. Do ponto de vista da soberania dos consumidores ou da soberania individual, não há nada de errado com a "competição bárbara".

O único problema concebível é aquele geralmente citado: depois que a única empresa levou todos os outros à falência por meio de vendas sustentadas a preços muito baixos, *então* o monopolista final restringirá as vendas e elevará seu preço a um preço de monopólio. Mesmo admitindo por um momento a sustentabilidade do conceito de preço de monopólio, isso não parece uma ocorrência muito provável. Em primeiro lugar, é tempo suficiente de reclamar *depois* que o preço do monopólio é estabelecido, especialmente porque vimos que não podemos considerar o "monopólio" *per se* (definição 1) como um mal.[48]

[47] A licitação ocorre entre várias empresas em vários setores, não apenas entre empresas do mesmo setor.

[48] Um exemplo divertido dessa preocupação é este argumento para a cartelização legal obrigatória pelos industriais da Alemanha Ocidental: "que a chamada competição irrestrita produziria uma catástrofe na qual as indústrias mais fortes destruiriam as mais fracas e se estabeleceriam como monopólios." Crie um monopólio *ineficiente* agora para evitar um monopólio *eficiente* mais tarde!

Em segundo lugar, uma empresa nem sempre será capaz de alcançar um preço de monopólio. Em todos esses casos, incluindo (a) onde nem todas as outras empresas do setor podem ser eliminadas, ou (b) onde a curva de demanda é tal que o monopolista não pode atingir um preço de monopólio, a "competição bárbara" é então uma benção pura sem efeitos prejudiciais.

A propósito, não é de forma alguma verdade que as *grandes* empresas sempre serão as mais fortes em uma "guerra de corte de preços". Muitas vezes, dependendo das condições concretas, é a empresa menor, mais móvel, não onerada com pesados investimentos, que consegue "cortar seus custos" (principalmente quando seus fatores são mais específicos, como a mão de obra de sua administração) e vencer a competição da empresa maior. Em tais casos, é claro, não há problema de monopólio de preço. O fato de que o humilde vendilhão de carrocinhas por séculos foi atacado pela violência governamental a mando de seus concorrentes mais nobres e altamente capitalizados testemunha as possibilidades práticas de tal situação.[49]

Suponha, no entanto, que após esse processo demorado e caro, uma empresa tenha finalmente sido capaz de atingir um preço de monopólio pela rota da "concorrência bárbara". O que existe para impedir que esse ganho de monopólio atraia outros empreendedores que tentarão minar a empresa existente e obter parte do ganho para si próprios? O que evitará que novas empresas entrem e baixem os preços para níveis competitivos novamente? A empresa deve retomar a "competição bárbara" e o mesmo processo deliberado de derrotas mais uma vez? Nesse caso, é provável que descubramos que os consumidores do bem

M.S. Handler, "German Unionism Supports Cartels," *New York Times*, março 17, 1954, p. 12. Para outras instâncias, veja Charles F. Phillips, *Competition? Yes, but* … (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1955).

49 O que dizer do supostamente vasto "poder financeiro" de uma grande empresa, tornando-a imune ao custo? Em um artigo brilhante, o professor Wayne Leeman apontou que uma empresa maior também terá um volume maior e, portanto, sofrerá maiores perdas ao vender abaixo do custo. Tendo um volume maior, tem mais a perder. O que é relevante, portanto, não é o tamanho *absoluto* dos recursos financeiros das empresas concorrentes, mas o tamanho de seus recursos em relação ao seu volume de vendas e despesas. E isso muda drasticamente a imagem convencional. Wayne A. Leeman, "The Limitations of Local Price-Cutting as a Barrier to Entry," *Journal of Political Economy*, Agosto, 1956, pp. 331-332.

receberão presentes com muito mais frequência do que enfrentarão um preço de monopólio.[50]

O professor Leeman apontou[51] que a empresa menor, impulsionada pela "competição bárbara", pode simplesmente fechar as portas, esperar que a empresa maior obtenha o ganho esperado de um "preço de monopólio" mais alto e então reabrir! Mais importante, mesmo se a pequena empresa for levada à falência, sua *fábrica física* permanece intacta e pode ser comprada por um novo empreendedor a preços de banana. Como resultado, a nova empresa será capaz de produzir a um custo muito baixo e prejudicar consideravelmente a empresa "vitoriosa". Para evitar essa ameaça, a grande empresa teria de adiar o aumento de seu preço pelo longo tempo necessário para que a pequena fábrica se desgastasse ou se tornasse obsoleta.

Leeman também demonstra que a grande empresa não poderia impedir a entrada de novas e pequenas empresas com a mera *ameaça* de concorrência bárbara. Pois (*a*) novas empresas provavelmente interpretarão o alto preço cobrado pelo "monopolista" como um sinal de ineficiência, proporcionando uma oportunidade perfeita para lucros; e (*b*) o "monopolista" pode demonstrar seu poder de forma satisfatória apenas ao vender *atualmente* a preços baixos por longos períodos de tempo. Portanto, apenas mantendo seus custos baixos e seus preços baixos, i.e., *não* extraindo um preço de monopólio, a empresa "vencedora" pode manter fora os rivais em potencial. Mas, isso significa que a competição bárbara, longe de ser um caminho para um preço de monopólio, foi um puro presente para os consumidores e uma pura perda para o "vencedor".[52]

---

50 Depois de investigar as condições do setor de gasolina no varejo (particularmente sujeito à competição supostamente "bárbara"), um economista declarou:

> Algumas pessoas pensam que os líderes de marketing ocasionalmente reduzem os preços para afastar a concorrência e, mais tarde, podem desfrutar do monopólio. Mas, como disse um homem do petróleo: "Isso é como tentar varrer o oceano para conseguir um lugar seco para sentar. […]" [Concorrentes] […] nunca se assustariam e nunca hesitaram por muito tempo e entraram em ação imediatamente quando os preços eram restaurados, oferecendo poucas oportunidades a um único comerciante de recuperar suas perdas. (Harold Fleming, *Oil Prices and Competition* [American Petroleum Institute, 1953], p. 54)

51 Leeman, "The Limitations of Local Price-Cutting," pp. 330-331.

52 Um importante executivo do setor de petróleo disse a Leeman: "Investimos muito em instalações e equipamentos nessa área para querer convidar uma

Mas, o que pode ser dito de um problema padrão apresentado pelos críticos da "competição bárbara"? A grande empresa não pode impedir a entrada de empresas eficientes simplesmente comprando a nova fábrica da rival e colocando-a fora de produção? Talvez um curto período de corte bárbaro de preços convença a nova pequena empresa da vantagem de se vender e permita ao monopolista evitar os longos períodos de perdas que acabamos de mencionar.

Ninguém parece perceber, entretanto, os altos custos que essa compra acarretará. Leeman ressalta que a pequena empresa realmente eficiente pode exigir um preço tão alto por seus ativos que torne todo o procedimento proibitivamente caro. E, além disso, qualquer tentativa posterior da grande empresa de recuperar suas perdas cobrando o preço do monopólio apenas convidará a uma nova entrada de outras empresas e redobrará o caro processo de compra repetidas vezes. Comprar concorrentes, então, será ainda mais caro do que uma simples competição bárbara, que vimos não ser lucrativa.[53,54]

---

série de concorrentes sob um guarda-chuva de preços altos". *Ibid*., p. 331.

53 Leeman aponta, em uma refutação impressionante de um dos mitos de nossa época, que foi *exatamente* isso que aconteceu com John D. Rockefeller.

> De acordo com uma visão amplamente aceita, ele suavizou os pequenos concorrentes no negócio do petróleo por um período de intensa competição de preços, comprou-os por uma "canção" e então aumentou os preços aos consumidores para compensar suas perdas. Na verdade, o processo de amolecimento não funcionou, [...] pois Rockefeller geralmente acabava pagando [...] tão bem que os vendedores, muitas vezes violando as promessas feitas, começaram a construir outra empresa pelo seu valor incômodo, esperando novamente receber uma recompensa de seu benfeitor. [...] Rockefeller depois de um tempo se cansou de pagar [...] "chantagem" e [...] decidiu que a melhor maneira de manter a posição dominante que ele queria era manter as margens de lucro pequenas o tempo todo. (*Ibid*., p. 332)

Ver também Marian V. Sears, "The American Businessman at the Turn of the Century," *The Business History Review*, Dezembro, 1956, p. 391. Além disso, o professor McGee mostrou, após uma investigação intensiva, que em nenhum caso a Standard Oil tentou "cortar preços predatoriamente", destruindo assim o mito da Standard Oil de uma vez por todas. John S. McGee, "Predatory Price-Cutting: The Standard Oil (New Jersey) Case," *The Journal of Law and Economics*, Outubro, 1958, pp. 137-169.

54 Leeman conclui, de forma bastante correta, que empresas grandes, em vez de pequenas dominam muitos mercados, *não* como resultado de uma competição bárbara e preços monopolísticos vitoriosos, mas aproveitando os baixos custos de grande parte da produção em grande escala e mantendo os preços baixos com medo de rivais *potenciais* bem como de rivais *atuais*. Leeman, "The Limitations of Local Price-Cutting," pp. 333-334.

Um argumento final contra as doutrinas da "competição bárbara" é que *é impossível determinar se ela está ocorrendo ou não.* O fato de que um monopólio pode ocorrer posteriormente nem mesmo estabelece o motivo e certamente não é um *critério* de procedimentos bárbaros. Um critério proposto tem sido vender "abaixo dos custos" — de forma mais convincente, abaixo do que normalmente é denominado de "custos variáveis", as despesas de usar fatores na produção, supondo investimento anteriormente irrecuperável em uma fábrica fixa. Mas isso não é critério algum. Como já declaramos, *não existem tais custos* (além da especulação sobre um preço futuro mais alto) *uma vez que o estoque tiver sido produzido*. Os custos ocorrem ao longo do caminho das decisões de produção — a cada etapa do caminho em que os investimentos (de dinheiro e de esforço) são feitos em fatores. As alocações, as oportunidades perdidas, ocorrem em cada passo, conforme futuras decisões de produção precisam ser tomadas e compromissos assumidos. Uma vez produzido o estoque, porém (não há expectativa de aumento de preço), a venda é *sem custo*, uma vez que não há vantagens renunciadas ao vender o produto (os custos de realização da venda são aqui considerados insignificantes para fins de simplificação). Portanto, o estoque tenderá a ser vendido a qualquer preço que possa ser obtido. Não existe, então, "vender abaixo do custo" em estoque já produzido. O corte de preço pode ser tanto devido à incapacidade de se desfazer de ações a qualquer preço mais alto quanto à competição "bárbara", e é impossível para um observador separar os dois elementos.

D. A Ilusão do Preço de Monopólio no Mercado sem Amarras

Até este ponto, explicamos a teoria neoclássica do preço do monopólio e apontamos vários equívocos sobre suas consequências. Também mostramos que não há nada de ruim no preço do monopólio e que ele não constitui violação de qualquer interpretação legítima da soberania dos indivíduos ou mesmo da soberania dos consumidores. No entanto, tem havido uma grande deficiência na literatura econômica sobre toda essa questão: uma falha em perceber *a ilusão em todo o conceito de preço de monopólio*.[55] Se nos voltarmos para a definição

---

[55] Encontramos na literatura apenas um indício da descoberta dessa ilusão: Scoville e Sargent, *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs*, p. 302. *Veja também* Bradford B. Smith, "Monopoly and Competition," *Ideas on Liberty*, No. 3, novembro, 1955, pp. 66 ff.

de preço de monopólio na página 650 acima, ou a interpretação esquemática na figura 67, descobrimos que *é considerado um* "preço competitivo", ao qual um "preço de monopólio" mais alto — um resultado de ação restritiva — é comparado. No entanto, se analisarmos o assunto de perto, torna-se evidente que todo o contraste é uma ilusão. No mercado, *não há preço competitivo perceptível e identificável* e, portanto, não há maneira de distinguir, mesmo conceitualmente, qualquer preço dado como um "preço de monopólio". O suposto "preço competitivo" não pode ser identificado nem pelo próprio produtor nem pelo observador desinteressado.

Tomemos uma empresa que está considerando a produção de um certo bem. A empresa pode ser um "monopolista" no sentido de produzir um bem único, ou pode ser um "oligopolista" entre algumas empresas. Qualquer que seja sua posição, é irrelevante, porque estamos interessados apenas em saber se ela pode ou não atingir um preço de monopólio em comparação com um preço competitivo. Isso, por sua vez, depende da elasticidade da curva de demanda conforme é apresentada à empresa *em um determinado intervalo*. Digamos que a empresa se encontre com uma certa curva de demanda (Figura 68).

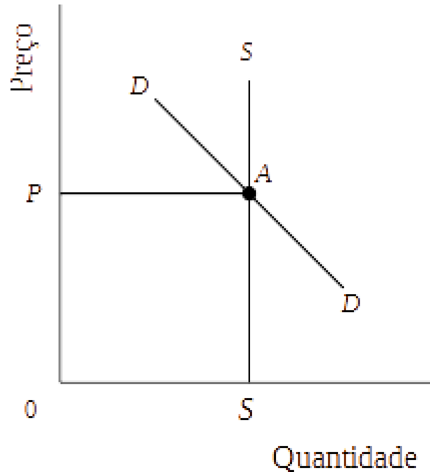


Figura 68. Formação de Preço no Livre Mercado

O produtor precisa decidir quanto do bem produzirá e venderá no futuro, ou seja, no momento em que essa curva de demanda se tornar relevante. Ele irá definir sua produção em qualquer ponto que se espera que maximize seus ganhos monetários (outros fatores psíquicos sendo iguais), levando em consideração as despesas monetárias de

produção necessárias para cada quantidade, i.e., as quantias que podem ser produzidas para cada quantia de dinheiro investida. Como um empreendedor, ele tentará maximizar os lucros, como proprietário do trabalho para maximizar sua renda monetária, como proprietário de terras, para maximizar sua renda monetária desse fator.

Com base nessa lógica de ação, o produtor define seu investimento para produzir um determinado estoque, ou como proprietário de uma fábrica para vender uma determinada quantidade de serviço, digamos *0S*. Supondo que ele estimou corretamente sua curva de demanda, a interseção das duas estabelecerá o preço de equilíbrio de mercado, *0P* ou *SA*.

A questão crítica é esta: o preço de mercado, 0P, é um "preço competitivo" ou um "preço de monopólio"? A resposta é que *não há como saber*. Ao contrário dos pressupostos da teoria, não existe um "preço competitivo" que seja claramente estabelecido em algum lugar e com o qual possamos comparar 0P. A elasticidade da curva de demanda também não estabelece nenhum critério. Mesmo que todas as dificuldades de descobrir e identificar a curva de demanda fossem dispensadas (e essa identificação pode ser feita, é claro, apenas pelo próprio produtor — e apenas de forma provisória), vimos que o preço, se estimado com precisão, será sempre definido pelo vendedor de forma que *a faixa acima do preço de mercado seja elástica*. Como alguém, inclusive o próprio produtor, pode saber se esse preço de mercado é ou não competitivo ou monopolista?

Suponha que, após ter produzido 0S, o produtor decida que ganhará mais dinheiro se produzir menos do bem no próximo período. O preço mais alto a ser ganho com esse corte é necessariamente um "preço de monopólio"? Por que não poderia ser também um movimento de um preço *subcompetitivo* para um preço competitivo? No mundo real, uma curva de demanda não é simplesmente "dada" a um produtor, mas precisa ser estimada e descoberta. Se um produtor produziu muito em um período e, para ganhar mais renda, produz menos no período seguinte, *isso é tudo que se pode dizer sobre a ação*. Pois não há critério que determine se ele está ou não se movendo de um preço *abaixo* do alegado "preço competitivo" ou *acima* desse preço. Portanto, não podemos usar a "restrição de produção" como base ao monopólio versus preço competitivo. Um movimento de um preço subcompetitivo para um preço competitivo também envolve uma "restrição" da produção desse bem, associada, é claro, a uma expansão da produção em outras linhas pelos fatores liberados. *Não há como dis-*

tinguir tal "restrição" e expansão corolária da alegada situação de "preço de monopólio".

Se a "restrição" for acompanhada por aumento do lazer para o proprietário de um fator de trabalho, em vez de aumento da produção de algum outro bem no mercado, ainda é uma expansão do rendimento de um bem de consumo — lazer. Ainda não há como determinar se a "restrição" resultou em um "monopólio" ou um preço "competitivo" ou em que medida o motivo do aumento do lazer estava envolvido.

Definir um *preço de monopólio* como um preço obtido com a venda de uma quantidade menor de um produto a um preço mais alto é, portanto, sem significado, uma vez que a mesma definição se aplica ao "preço competitivo" em comparação com um preço subcompetitivo. Não há como definir "preço de monopólio" porque também não há como definir o "preço competitivo" a que o primeiro deve se referir.

Muitos escritores tentaram estabelecer algum critério para distinguir um preço de monopólio de um preço competitivo. Alguns chamam o preço de monopólio de aquele preço de obtenção de "lucros de monopólio" permanentes e de longo prazo para uma empresa. Isso é contrastado com o "preço competitivo", no qual, em uma economia de rotação uniforme, os lucros desaparecem. No entanto, como já vimos, nunca há lucros de monopólio permanentes, mas apenas ganhos de monopólio para proprietários de terras ou fatores de trabalho. Os custos monetários para o empreendedor, quem precisa comprar fatores de produção, tenderão a igualar as receitas monetárias na economia de rotação uniforme, seja o preço competitivo ou monopolista. Os ganhos do monopólio, no entanto, são garantidos como *renda* para fatores de trabalho ou terra. Portanto, *nunca há qualquer elemento identificável que possa fornecer um critério de ausência de ganho de monopólio*. Com um ganho de monopólio, a renda do fator é maior; sem ele, é menor. Mas onde está o critério para distinguir isso de uma mudança na renda de um fator por razões "legítimas" de oferta e demanda? Como distinguir um "ganho de monopólio" de um simples aumento na renda dos fatores?

Outra teoria tenta definir um ganho de monopólio como renda de um fator maior do que o recebido por outro fator semelhante. Assim, se Mickey Mantle recebe uma renda monetária maior do que outro jogador de linha, essa diferença representa o "ganho de monopólio" resultante de seu monopólio natural de capacidade única. A dificuldade crucial com essa abordagem é que ela adota implicitamente a velha falácia clássica de tratar todos os vários fatores de trabalho, bem como

todos os vários fatores de terra, como de alguma forma homogêneos. Se todos os fatores de trabalho são de alguma forma *um* bem, então as variações na renda acumuladas para cada um precisam ser explicadas por referência a algum tipo de elemento "monopolístico" ou outro elemento misterioso. Já um bem com oferta homogênea só é um *bem* se todas as suas unidades forem intercambiáveis, como vimos no início desta obra. Mas o próprio fato de Mantle e algum outro jogador de linha serem tratados de maneira diferente no mercado significa que eles estão vendendo bens *diferentes*, não iguais. Assim como nas mercadorias tangíveis, também nos serviços de trabalho pessoal (sejam vendidos a outros produtores ou aos consumidores diretamente): cada vendedor pode estar vendendo um único bem, e ainda assim ele está "competindo" com substitutibilidade mais ou menos próxima contra todos os outros vendedores para as compras de consumidores (ou produtores de ordem inferior). Mas como cada bem ou serviço é único, não podemos afirmar que a diferença entre os preços de quaisquer dos dois representa qualquer tipo de "preço de monopólio"; o preço de monopólio *vis a vis* ao preço competitivo pode se referir apenas a preços alternativos do *mesmo bem*. Mickey Mantle pode de fato ser uma pessoa de habilidade única e um "monopolista" (*como todo mundo*) sobre a disposição de seus próprios talentos, mas se ele está ou não alcançando um "preço de monopólio" (e, portanto, um ganho de monopólio) de seu serviço, isso nunca poderá ser determinado.

Essa análise é igualmente aplicável à terra. É tão ilegítimo qualificar a diferença entre a renda do sítio do Empire State Building e aquela de um armazém geral rural como "ganho de monopólio" quanto aplicar o mesmo conceito à renda adicional de Mickey Mantle. O fato de ambas as áreas serem terras não as torna mais homogêneas no mercado do que o fato de Mickey Mantle e Joe Doakes serem jogadores de beisebol ou, em uma categoria mais ampla, ambos trabalhadores. O fato de cada um ser remunerado por um preço e uma renda diferentes significa que são considerados diferentes no mercado. Tratar ganhos diferenciais para bens *diferentes* como exemplos de "ganho de monopólio" é tornar o termo completamente desprovido de significado.

Tampouco é mais válida a tentativa de estabelecer a existência de recursos ociosos como critério de "retenção" monopolística de fatores. Os recursos de trabalho ocioso sempre significarão mais lazer e, portanto, o motivo do lazer sempre estará entrelaçado com qualquer motivo alegado "monopolista". Portanto, torna-se impossível separá-los. A

existência de terras ociosas pode sempre ser devida ao fato da relativa escassez de mão de obra em comparação com a terra disponível. Essa escassez relativa torna mais servível para os consumidores e, portanto, mais remunerador, investir mão de obra em certas áreas da terra, e não em outras. As áreas de terra menos produtivas de ganhos potenciais serão forçadas a ficar ociosas, dependendo da oferta de mão de obra disponível. Precisamos enfatizar que toda a "terra" (i.e., todos os recursos fornecidos pela natureza) está envolvida aqui, incluindo sítios urbanos e recursos naturais, bem como áreas agrícolas. A alocação de mão de obra para a terra é comparável ao fato de Crusoé ter de decidir em qual terreno construir seu abrigo ou em qual riacho pescar. Por causa das limitações naturais, bem como voluntárias, em seu esforço de trabalho, aquela área de terra na qual ele produz a maior utilidade será cultivada e o resto ficará ocioso. Este elemento também não pode ser separado de qualquer elemento alegadamente monopolista. Pois se alguém objetar que a terra "retida" é da *mesma qualidade* que a terra em uso e, portanto, que a restrição monopolística está em vigor, pode sempre ser respondido que os dois pedaços de terra *necessariamente* diferem — em *localização* se em nenhum outro atributo — e que o próprio fato de os dois serem tratados de forma diferente no mercado tende a confirmar essa diferença. Por qual critério místico, então, alguém de fora afirma que as duas terras são economicamente idênticas? No caso dos bens de capital, também é verdade que as limitações da oferta de mão de obra disponível muitas vezes tornam ociosos aqueles bens que se espera que rendam um retorno menor em comparação com outro capital que pode ser empregado pelo trabalho. A diferença aqui é que bens de capital ociosos são sempre o resultado de *erros* anteriores dos produtores, uma vez que tal ociosidade não seria necessária se os eventos presentes — demandas, preços, ofertas — tivessem sido todos antecipados corretamente por todos os produtores. Mas, embora o erro seja sempre lamentável, manter ocioso o capital não remunerado é o melhor caminho a seguir; é tirar o melhor proveito da situação *existente*, não da situação que teria sido obtida se a antecipação tivesse sido perfeita. Na economia de rotação uniforme, é claro, nunca haveria bens de capital ociosos; haveria apenas terra ociosa e trabalho ocioso (na medida em que o lazer é voluntariamente preferido à renda em dinheiro). Em nenhum caso é possível estabelecer uma identificação de ação de retenção puramente "monopolística".

Um critério similar proposto para distinguir um preço de monopólio de um preço competitivo é o seguinte: no caso competitivo, o fa-

tor marginal não produz aluguel; no caso do preço de monopólio, entretanto, o uso do fator monopolizado é restrito, de modo que seu uso marginal *gere* um aluguel. Podemos responder, em primeiro lugar, que não há razão para dizer que todo fator será, no caso competitivo, sempre trabalhado até que *não* renda aluguel. Ao contrário, todo fator é trabalhado em uma região de produto marginal positivo, mas *decrescente*, e não zero. Em verdade, como mostramos acima, se o produto de valor de uma unidade de um fator for zero, ele não será usado de forma alguma. Cada unidade de um fator é usada porque produz um produto de valor; caso contrário, não seria usado na produção. E se gerar um produto de valor, obterá seu produto de valor com desconto na renda.

É claro, além disso, que esse critério nunca poderia ser aplicado a um fator de trabalho monopolizado. Qual fator de trabalho ganha salário zero em um mercado competitivo? Ainda assim, muitos fatores monopolizados (definição 1) são fatores de trabalho — como nomes de marcas, serviços exclusivos, capacidade de tomada de decisão nos negócios etc. A terra é mais abundante do que a mão de obra e, portanto, algumas terras ficarão ociosas e receberão aluguel zero. Mesmo aqui, porém, são apenas as terras *sub*marginais que não recebem aluguel; as terras *marginais* em uso recebem *algum* aluguel, por menor que seja.

Além disso, mesmo se fosse verdade que as terras marginais recebessem aluguel zero, isso seria irrelevante para nossa discussão. Aplicar-se-ia apenas a terras “mais pobres” ou “inferiores”, em comparação com terras mais produtivas. Mas, um critério de monopólio ou de preço competitivo precisa ser aplicado, *não* a fatores de qualidade *diferentes*, mas sim a fatores homogêneos. O problema do preço do monopólio é o de uma oferta de unidades de *um* fator homogêneo, *não* de vários fatores diferentes dentro de uma categoria ampla, a terra. Nesse caso, como afirmamos, cada fator ganhará algum produto de valor em uma zona decrescente, e não zero.[56]

Visto que, no caso “competitivo”, todos os fatores em uso renderão algum aluguel, ainda não haveria base para distinguir um preço “competitivo” de um de “monopólio”.

---

[56] No caso de recursos naturais depletáveis, *qualquer* alocação de uso envolve necessariamente o uso de parte do recurso no presente (mesmo considerando o recurso como homogêneo) e a “retenção” do restante para alocação para uso futuro. Mas não há como distinguir conceitualmente essa retenção da “retenção monopolística” e, portanto, de discutir um “preço de monopólio”.

Outra tentativa muito comum de distinguir entre um preço competitivo e um de monopólio repousa sobre o suposto ideal de "precificação de custo marginal". A falha em estabelecer preços iguais ao custo marginal é considerada um exemplo de comportamento de "monopólio". Existem vários erros fatais nessa análise. Em primeiro lugar, como veremos mais adiante, não *pode haver* tal coisa como "competição pura", aquele estado hipotético em que a curva de demanda pelo produto de uma empresa é infinitamente elástica. Somente nesta terra do nunca o preço é igual ao custo marginal em equilíbrio. Caso contrário, o custo marginal é igual à "receita marginal" na ERU, i.e., a receita que um dado incremento de custo renderá à empresa. (Somente se a curva de demanda fosse perfeitamente elástica a receita marginal se reduziria a "receita média" ou preço.) Agora não há como distinguir situações "competitivas" de "monopolistas", uma vez que o custo marginal tenderá em *todos os casos a igualar a receita marginal*.

Em segundo lugar, essa igualdade é apenas uma *tendência* que *resulta da* competição; não é uma *condição prévia* para a competição. É uma propriedade do equilíbrio da ERU que a economia de mercado sempre tende, mas nunca pode alcançar. Defendê-lo como um "ideal de bem-estar" para o mundo real, um ideal com o qual avaliar as condições existentes, como fizeram tantos economistas, é interpretar mal a natureza do mercado e da própria economia.

Em terceiro lugar, não há razão para que as empresas evitem deliberadamente ser guiadas por considerações de custo marginal. Seu objetivo de receita líquida máxima irá cuidar disso. Mas, não existe um "custo marginal" simples e determinado, porque, como vimos acima, não existe um período de "curto prazo" identificável, como é assumido pela teoria atual. A empresa enfrenta uma gama de períodos variáveis de tempo para o investimento e uso de fatores, e suas decisões de precificação e de produção dependem do período futuro de tempo que está considerando. É comprar uma máquina nova ou vender produtos antigos empilhados no estoque? As considerações de custo marginal serão diferentes nos dois casos.

É claro que é impossível distinguir o comportamento competitivo ou monopolista por parte de uma empresa. Não é mais possível falar em preço de monopólio no caso de um cartel. Em primeiro lugar, um cartel, ao definir o montante de sua produção com antecedência para o próximo período, está *exatamente na mesma* posição que a empresa única: ele define o montante de sua produção naquele ponto que acredita maximizar seus ganhos monetários. Ainda não há como distinguir

um preço de monopólio de um preço competitivo ou de um subcompetitivo.

Além disso, vimos que não há diferença essencial entre um cartel e uma fusão, ou entre uma fusão de produtores com ativos monetários e uma fusão de produtores com ativos de capital previamente existentes para formar uma parceria ou corporação. Como resultado da tradição, ainda em evidência na literatura, de identificar uma *empresa* com um *único* empreendedor ou produtor individual, tendemos a ignorar o fato de que a maioria das empresas existentes são constituídas por meio da fusão voluntária de ativos monetários. Para aprofundar a semelhança, suponha que a empresa A deseja expandir sua produção. Existe uma diferença essencial entre comprar uma nova terra e construir uma nova fábrica e comprar uma velha fábrica de outra empresa? No entanto, o último caso, se a fábrica constituir todos os ativos da empresa B, envolverá, de fato, uma fusão das duas empresas. O grau de fusão ou o grau de independência das várias partes do sistema produtivo dependerá inteiramente do método mais remunerador para os produtores envolvidos. Esse também será o método mais servível para os consumidores. E não há como distinguir um cartel, uma fusão e uma empresa maior.

Pode-se objetar nesse ponto que existem muitos conceitos teóricos úteis, na verdade indispensáveis, que não podem ser praticamente isolados em sua forma pura no mundo real. Assim, a taxa de juros, na prática, não é estritamente separável dos lucros, e os vários componentes da taxa de juros não são separáveis na prática, mas podem ser separados na análise. Mas, esses conceitos *são cada um deles definíveis em termos independentes uns dos outros e da complexa realidade sendo investigada*. Assim, a taxa de juros "pura" pode nunca existir na prática, mas a taxa de juros de mercado é teoricamente analisável em seus componentes: taxa pura de juros, componente de expectativa de preço, componente de risco. Eles são tão analisáveis porque cada um desses componentes é *definível independentement*e da complexa taxa de juros do mercado e, *além disso, é independentemente dedutível dos axiomas da praxeologia*. A existência e determinação da taxa pura de juros é estritamente dedutível dos princípios da ação humana, preferência temporal, etc. Cada um desses componentes, então, é chegado *a priori* em relação à própria taxa de juros concreta do mercado e é deduzida de verdades estabelecidas anteriormente sobre a ação humana. Em tais casos, os componentes são definíveis por meio de critérios teóricos estabelecidos de forma independente. Nesse caso, no entanto,

não há, como vimos, *nenhuma maneira independente pela qual possamos definir e distinguir um "preço de monopólio" de um "preço competitivo"*. Não existe uma regra anterior disponível para nos guiar no enquadramento da distinção. Dizer que o preço de monopólio é formado quando a configuração da demanda é inelástica acima do preço competitivo não nos diz nada, porque não temos como definir independentemente o "preço competitivo".

Para reiterar, os elementos aparentemente não identificáveis em outras áreas da teoria econômica são independentemente dedutíveis dos axiomas da ação humana. A preferência temporal, a incerteza, as mudanças no poder de compra, etc., podem ser todas independentemente estabelecidas por raciocínio prévio e suas inter-relações analisadas através do método de construções mentais. A economia de rotação uniforme pode ser vista como a meta em constante movimento do mercado, por meio de nossa análise da direção da ação. Mas, aqui, tudo o que sabemos da análise anterior da ação humana é que os indivíduos cooperam no mercado para vender e comprar fatores, transformá-los em produtos e esperar vender os produtos a outros — eventualmente aos consumidores finais; e que os fatores são vendidos, e os empreendedores executam a produção, a fim de obter renda monetária com a venda de seu produto. Quanto qualquer dada pessoa produzirá de qualquer dado bem ou serviço é determinado por suas expectativas de maior renda monetária, sendo iguais outras considerações psíquicas. Mas, em nenhum lugar na análise de tal ação é possível separar conceitualmente um alegado ato "restritivo" de um não restritivo, e em nenhum lugar é possível definir "preço competitivo" de qualquer forma que diferisse do *preço de livre mercado*. Da mesma forma, não há como distinguir conceitualmente "preço de monopólio" de preço de livre mercado. Mas, se um conceito não tem base possível na realidade, então é um conceito vazio e ilusório, e não significativo. No livre mercado não há como distinguir um "preço de monopólio" de um "preço competitivo" ou de um "preço subcompetitivo" ou de estabelecer quaisquer mudanças como movimentos de um para o outro. Nenhum critério pode ser encontrado para fazer tais distinções. O conceito de preço de monopólio como distinto de preço competitivo é, portanto, insustentável. Podemos falar apenas do *preço de livre mercado*.

Assim, concluímos não apenas que não há nada de "errado" com o "preço de monopólio", mas também que todo o conceito é sem significado. Existe uma grande quantidade de "monopólio" no sentido de um único proprietário de uma mercadoria ou serviço único (definição

1). Mas vimos que esse é um termo impróprio e, além disso, que não tem significado cataláctico. Um "monopólio" só teria importância se conduzisse a um preço de monopólio, e vimos que não existe preço de monopólio ou preço competitivo no mercado. Existe apenas o "preço de livre mercado".

E. Alguns Problemas na Teoria da Ilusão do Preço de Monopólio

(1) Monopólio de Localização

Pode-se objetar que, no caso de um *monopólio de localização*, um preço de monopólio *pode* ser distinguido de um preço competitivo em um livre mercado. Vamos considerar o caso do cimento. Existem consumidores de cimento, digamos, que moram em Rochester. Uma empresa de cimento em Rochester poderia cobrar competitivamente um preço de fábrica de X gramas de ouro por tonelada. O concorrente mais próximo está estacionado em Albany, e os custos de frete de Albany a Rochester são de três gramas de ouro por tonelada. A empresa de Rochester pode então aumentar seu preço para obter (X + 2) gramas de ouro por tonelada dos consumidores de Rochester. Sua vantagem de localização não lhe confere um monopólio, e esse preço mais alto não é um preço de monopólio?

Em primeiro lugar, como vimos acima, o bem que devemos considerar é o bem nas mãos dos consumidores. A empresa Rochester é superior em localização para o mercado de Rochester; o fato de a firma de Albany não poder competir não é culpa da empresa de Rochester. A localização também é um fator de produção. Além disso, outra empresa poderia, se quisesse, estabelecer-se em Rochester para competir.

Sejamos, entretanto, generosos com os teóricos do monopólio de localização e admitamos que, em certo sentido (definição 1), esse monopólio é desfrutado por *todos* os vendedores individuais de qualquer bem ou serviço. Isso se deve à lei eterna da ação humana e, em verdade, de toda a matéria, *que apenas uma coisa pode estar em um lugar de cada vez*. O dono da mercearia na Fifth Street goza do monopólio da venda de mantimentos *para aquela rua*; o dono da mercearia da Fourth Street tem o monopólio do serviço de mercearia de *sua rua*, etc. No caso de lojas que se agrupam todas no mesmo quarteirão, digamos, lojas de rádio, ainda há alguns metros de calçada sobre a qual cada proprietário de uma loja de rádio exerce um monopólio de locali-

zação. A localização é tão específica para uma empresa ou planta quanto é a habilidade para uma pessoa.

Se esse elemento de localização assume alguma importância no mercado, depende da configuração da demanda do consumidor e de qual diretiva é mais lucrativa para cada vendedor no caso concreto. Em alguns casos, um dono de mercearia, por exemplo, pode cobrar preços mais altos por seus produtos do que outro por causa de seu monopólio do bloco. Nesse caso, seu monopólio sobre os bons "ovos disponíveis na Fifth Street" adquiriu tal importância para os consumidores de seu quarteirão que ele pode cobrar deles um preço mais alto do que o dono da mercearia da Fourth Street e ainda assim manter seu patrocínio. Em outros casos, ele não pode fazer isso porque a maior parte de seus clientes o abandonará para a mercearia vizinha se os preços deste forem mais baixos.

Ora, um bem é homogêneo se os consumidores avaliam suas unidades da mesma forma. Se essa condição for mantida, suas unidades serão vendidas por um preço uniforme no mercado (ou rapidamente tenderão a ser vendidas a um preço uniforme). Se, agora, vários comerciantes precisam aderir a um preço uniforme, então não *há* monopólio de localização.

Mas, e o caso em que o dono da mercearia da Fifth Street *pode* cobrar um preço mais alto do que seu concorrente? Não temos aqui um caso claro de um preço de monopólio identificável? Não podemos dizer que o dono da mercearia da Fifth Street, que pode cobrar mais do que seu concorrente pelos mesmos bens, descobriu que a curva de demanda por seus produtos é inelástica para uma certa faixa acima do "preço competitivo", sendo o preço competitivo considerado igual ao preço cobrado pelo vizinho? Não podemos dizer isso, embora reconheçamos que não há "violação da soberania dos consumidores" nesta ação, uma vez que é devido aos gostos específicos de seus clientes consumidores? A resposta é um *não* enfático. A razão é que o economista nunca pode equiparar um bem a alguma substância física. Um *bem*, lembramos, é a quantidade de uma coisa divisível em uma oferta de unidades homogêneas. E essa homogeneidade, repetimos, precisa estar na mente do público consumidor, *não* em sua composição física. Se um leite maltado consumido em uma lanchonete é o mesmo bem nas mentes dos consumidores que o maltado em um restaurante da moda, então o preço do maltado será o mesmo em ambos os lugares. Por outro lado, vimos que o consumidor compra não apenas o bem físico, *mas todos os atributos de uma coisa*, incluindo seu nome, as

embalagens e a atmosfera em que é consumida. Se a maioria dos consumidores diferenciar suficientemente entre os alimentos consumidos no restaurante e os consumidos na lanchonete, de modo que um preço mais alto possa ser cobrado em um caso do que no outro, então a comida *é* um bem diferente em cada caso. Um maltado consumido em um restaurante se torna, para um corpo significante de consumidores, um *bem diferente* de um maltado consumido na lanchonete. A mesma situação ocorre com as marcas, mesmo nas situações em que uma minoria dos consumidores considera várias marcas como "atualmente" o mesmo bem. Tanto quanto a maior parte dos consumidores os considerar como bens diferentes, então eles *são* bens diferentes e seus preços serão também. Da mesma forma, os bens podem diferir fisicamente, mas desde que sejam considerados iguais pelos consumidores, eles são o mesmo bem.[57]

A mesma análise se aplica ao caso de localização. Onde os consumidores da Fifth Street consideram os mantimentos da Fifth Street um bem significativamente melhor do que os da Fourth Street, de modo que estão dispostos a pagar mais em vez de caminhar a distância extra, *então os dois se tornarão produtos diferentes*. No caso de localização, sempre haverá uma tendência para os dois serem mercadorias diferentes, mas muitas vezes isso não será significativo no mercado. Pois um consumidor pode e quase sempre preferirá mantimentos disponíveis neste bloco aos mantimentos disponíveis no próximo bloco, mas muitas vezes essa preferência *não será suficiente* para superar qualquer preço mais alto para os produtos anteriores. Se a maior parte dos consumidores mudar para o último bem a um preço mais alto, os *dois, no mercado, serão o mesmo bem*. E é a ação no mercado, a ação real, que nos interessa, não as valorações puras não significantes por si mesmas. Na praxeologia, estamos interessados apenas nas preferências que resultam em *escolhas reais* e, portanto, são demonstradas por *escolhas reais*, não nas preferências em si.

Um bem não pode ser estabelecido de forma independente como tal, independentemente da preferência do consumidor no mercado. Os mantimentos da Fifth Street podem ter um preço mais alto do que os da Fourth Street para os consumidores da Fifth Street. Se assim for, será porque o primeiro é um bem diferente para os consumidores. Da mesma forma, o cimento de Rochester pode custar mais do que o cimento Albany em *Albany* para os consumidores de Rochester, mas os dois são bens diferentes em virtude de sua diferença de localização. E

57 Veja a referência a Abbott, *Quality and Competition*, na nota 29 acima.

não há maneira de determinar se o preço em Rochester ou na Fifth Street é ou não um “preço de monopólio” ou um “preço competitivo” ou de determinar qual poderia ser o “preço competitivo”. Certamente não poderia ser o preço cobrado pela outra empresa em outro lugar, uma vez que esses preços são realmente para duas mercadorias diferentes. Não há nenhum critério teórico pelo qual possamos distinguir renda simples de localização para sítios de uma suposta renda de “monopólio” para sítios.

Há outra razão para abandonar qualquer teoria de preço de monopólio locacional. Se todos os sítios são puramente específicos em valor de localização, não faz sentido afirmar que eles ganham um “aluguel de monopólio”. Pois o preço de monopólio, de acordo com a teoria, só pode ser estabelecido vendendo menos de um bem e, portanto, exigindo um preço mais alto. Mas, *todas* as propriedades locacionais de um sítio diferem em qualidade porque diferem na localização e, portanto, não pode haver restrição de vendas para *parte* de um sítio. Ou um sítio está em produção ou está ocioso. Mas, os sítios ociosos necessariamente diferem em localização dos sítios em uso e são, portanto, ociosos *porque seu valor de produtividade é inferior*. Eles são ociosos porque são submarginais, não porque são partes retidas “monopolisticamente” de uma determinada oferta homogênea.

O teórico do preço-de-monopólio-locacional, então, é refutado para qualquer lado que ele tomar. Se ele tiver uma visão limitada do monopólio locacional (no sentido da definição 1) e se limitar a exemplos como Rochester vs. Albany, ele nunca poderá estabelecer um critério para o preço do monopólio, pois outra empresa pode entrar em Rochester, seja atual ou potencialmente, para licitar para si qualquer lucro locacional que a primeira empresa possa obter. Seus preços não podem ser comparados com os de seus concorrentes, porque eles estão vendendo produtos diferentes. Se o teórico tiver uma visão ampla do monopólio locacional — o que levaria em consideração o fato de que cada local necessariamente difere um do outro — e comparar localizações a poucos metros de distância, então não há sentido em falar de “preço de monopólio”, pois (a) o preço de um produto em uma localização não pode ser precisamente comparado com outro, porque eles são bens diferentes, e (b) cada sítio é diferente em qualidade de localização e, portanto, nenhum sítio pode ser conceitualmente dividido em unidades homogêneas diferentes — alguns para serem vendidos e outros para serem retirados do mercado. Cada sítio é uma unidade em si.

Mas tal divisão é essencial para o estabelecimento de uma teoria de preço de monopólio.

(2) Monopólio Natural

Um alvo favorito dos críticos do "monopólio" é o chamado "monopólio natural" ou "utilidade pública", onde "a competição é naturalmente inviável". Um caso tipicamente citado é a oferta de água de uma cidade. Supõe-se que seja tecnologicamente viável que exista apenas uma companhia de água para servir uma cidade. Nenhuma outra empresa é, portanto, capaz de competir, e uma interferência especial é alegada como necessária para conter a precificação de monopólio por esse serviço.

Em primeiro lugar, esse "monopólio de espaço limitado" é apenas um caso em que apenas uma empresa em um campo é lucrativa. Quantas empresas serão lucrativas em qualquer linha de produção é uma questão institucional e depende de dados concretos como o grau de demanda do consumidor, o tipo de produto vendido, a produtividade física dos processos, a oferta e o preço dos fatores, a antecipação dos empreendedores, etc. Limitações de espaços podem não ser importantes; como no caso das mercearias, os limites espaciais podem permitir apenas o mais estreito dos "monopólios" — o monopólio sobre a parte da calçada de propriedade do vendedor. Por outro lado, as condições podem ser tais que apenas uma empresa seja viável no setor. Mas, vimos que isso é irrelevante; "Monopólio" é um apelo sem significado, a menos que o preço de monopólio seja alcançado e, mais uma vez, não há como determinar se o preço cobrado pelo bem é um "preço de monopólio" ou não. E isso se aplica a *todas* as circunstâncias, incluindo uma empresa telefônica de tamanho nacional, uma companhia de água local ou um jogador de beisebol excepcional. Todas essas pessoas ou empresas serão "monopólios" dentro de sua "indústria". E em todos esses casos, a dicotomia entre "preço de monopólio" e "preço competitivo" ainda é ilusória. Além disso, não há fundamentos racionais pelos quais possamos preservar uma esfera separada para "utilidades públicas" e sujeitá-los ao assédio especial. Uma indústria de "utilidade pública" não difere conceitualmente de qualquer outra, e não há método não arbitrário pelo qual possamos designar cer-

tas indústrias para serem "vestidas pelo interesse público", enquanto outras não.[58]

Em nenhum caso, portanto, no livre mercado um "preço de monopólio" pode ser conceitualmente distinto de um "preço competitivo". Todos os preços no livre mercado são competitivos.[59]

4. Sindicatos de Trabalho

A. Precificação Restricionista do Trabalho

Pode ser afirmado que os sindicatos, ao exigir maiores taxas salariais no livre mercado, estão alcançando identificáveis preços de monopólio. Pois aqui duas situações contrastantes *identificáveis* existem:

---

[58] Sobre a doutrina do "monopólio natural" aplicada à indústria elétrica, veja Dean Russell, *The TVA Idea* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1949), pp. 79-85. Por uma excelente discussão sobre a regulamentação das utilidades públicas, veja Dewing, *Financial Policy of Corporations*, I, 308-368.

[59] Veja Mises:

> Os preços são um fenômeno de mercado. […] Eles são a resultante de uma certa constelação de dados de mercado, de ações e reações dos membros de uma sociedade de mercado. É inútil meditar sobre como seriam os preços se alguns de seus determinantes tivessem sido diferentes. […] Não é menos vão ponderar sobre quais deveriam ser os preços. Todos ficam satisfeitos se os preços das coisas que desejam comprar caem e os preços das coisas que desejam vender aumentam. […] Qualquer preço determinado em um mercado é o resultado necessário da interação das forças em operação, isto é, a demanda e a oferta. Qualquer que seja a situação de mercado que gerou esse preço, em relação a ela o preço é sempre adequado, genuíno e real. Não pode ser mais alto se nenhum licitante estiver pronto para oferecer um preço mais alto, e não pode ser mais baixo se nenhum vendedor estiver pronto para entregar a um preço mais baixo. Somente a aparência de tais pessoas prontas para comprar ou vender pode alterar os preços. A economia […] não desenvolve fórmulas que permitiriam a alguém calcular um preço "correto" diferente do estabelecido no mercado pela interação de compradores e vendedores. [...] Isso também se refere aos preços de monopólio. […] *Nenhuma alegada "descoberta de fatos" e nenhuma especulação de poltrona pode descobrir outro preço no qual a demanda e a oferta se tornariam iguais*. O fracasso de todos os experimentos em encontrar uma solução satisfatória para o monopólio do espaço limitado das utilidades públicas prova claramente essa verdade. (Mises, *Human Action*, pp. 392-394; itálico adicionado)

(a) onde os próprios indivíduos vendem os seus trabalhos; e (b) onde eles são membros de sindicatos que barganham sobre o trabalho deles para eles. Além disso, é claro que, embora cartéis, para terem sucesso, precisam ser economicamente mais eficientes ao servir o consumidor, tal justificação não pode ser encontrada para sindicatos. Uma vez que é sempre o trabalhador individual que trabalha e a eficiência nas organizações vem da gestão contratada para a tarefa, a formação de sindicatos *nunca* melhora a produtividade do trabalho de um indivíduo.

É verdade que um sindicato providencia uma situação identificável. No entanto, não é verdade que uma taxa salarial sindical poderia ser chamada de preço de monopólio.[60] Pois a característica do monopolista é precisamente monopolizar um fator ou uma mercadoria. Para obter um preço de monopólio, ele vende apenas parte de sua oferta e *retém* a venda da outra parte, porque vender uma quantidade menor aumenta o preço em uma curva de demanda inelástica. É a característica única do trabalho em uma sociedade livre, no entanto, que ele *não pode* ser monopolizado. Cada indivíduo é um autoproprietário e não pode ser apropriado por outro indivíduo ou grupo. Portanto, no campo de trabalho, nenhum homem ou grupo pode ter propriedade da oferta total e reter parte dela do mercado. Cada homem é dono de si mesmo.

Chamemos a oferta total de um produto de um monopolista de P. Quando ele retém W unidades a fim de obter um monopólio para $P - W$, a receita aumentada que ele obtém de $P - W$ precisa mais do que compensá-lo pela perda de receita que ele sofre por não vender W. A ação de um monopolista é sempre limitada pela perda de receita da retenção da oferta. Mas no caso dos sindicatos de trabalho, essa limitação não se aplica. Uma vez que cada homem é dono de si mesmo, os ofertadores "retidos" são *pessoas diferentes* daquelas que recebem a renda aumentada. Se um sindicato, de uma forma ou de outra, alcança

---

60 O primeiro a apontar o erro na conversa comum de "taxas salariais de monopólio" dos sindicatos foi o Professor Mises. *Consulte* a brilhante discussão dele em *Human Action*, pp. 373-74. *Consulte também* P. Ford, *The Economics of Collective Bargaining* (Oxford: Basil Blackwell, 1958), pp. 35-40. Ford também refuta a tese avançada pela recente "Escola de Chicago" de que sindicatos prestam um serviço como vendedores de trabalho:

> Mas um sindicado não produz ou vende ele mesmo a mercadoria, o trabalho, nem recebe pagamento por ela. […] Poderia ser mais apropriadamente descrito como […] fixar os salários e as outras condições nas quais seus membros individuais podem vender seus serviços aos empregadores individuais. (*Ibid*., p. 36)

um preço maior do que seus membros poderiam ordenar pelas vendas individuais, sua ação *não* é verificada pela perda de receita sofrida pelos trabalhadores "retidos". Se um sindicato alcança um salário maior, alguns trabalhadores estão ganhando um preço maior, enquanto outros estão excluídos do mercado e perdem a receita que eles teriam obtido. Tal preço (salário) maior é chamado de *preço restricionista*.

Um preço restricionista, por qualquer critério sensato, é "pior" que um "preço monopolista". Uma vez que o sindicato restricionista não precisa se preocupar com os trabalhadores que são excluídos e não sofre perda de receita com essa exclusão, a ação restricionista não é restrita pela elasticidade da curva de demanda por trabalho. Pois os sindicatos precisam apenas maximizar a renda líquida dos membros que *trabalham*, ou, na verdade, da própria burocracia sindical.[61]

Como pode um sindicato alcançar um preço restricionista? A Figura 69 ilustrará. A curva de demanda é a curva de demanda para um fator de trabalho em uma indústria. *DD* é a curva de demanda para o trabalho na indústria. *SS*, a curva de oferta. Ambas as curvas relatam os números de trabalhadores no eixo horizontal e a taxa salarial no vertical. No equilíbrio de mercado, a oferta de trabalhadores oferecendo seu trabalho na indústria cruzará a demanda pelo trabalho, no número de trabalhadores *0A* e na taxa salarial *AB*. Agora, suponha que um sindicato entre nesse mercado de trabalho e decida que seus membros irão insistir em um salário maior que *AB*, digamos, *0W*. O que sindicatos fazem, na verdade, é insistir em uma determinada taxa salarial, como um mínimo, abaixo da qual não trabalharão nessa indústria.

61 Um preço restricionista, em vez de um monopolista, pode ser alcançado porque o número de trabalhadores é tão importante em relação à possível variação nas *horas* de trabalho de um indivíduo trabalhador que o último pode ser ignorado aqui. Se, no entanto, a oferta total de trabalho é limitada originalmente a poucas pessoas, então uma taxa salarial mais alta imposta reduzirá o número de horas compradas dos trabalhadores que permanecem trabalhando, talvez a ponto de se tornar um preço restritivo não lucrativo para eles. Em tal caso, seria mais apropriado falar de um preço de *monopólio*.

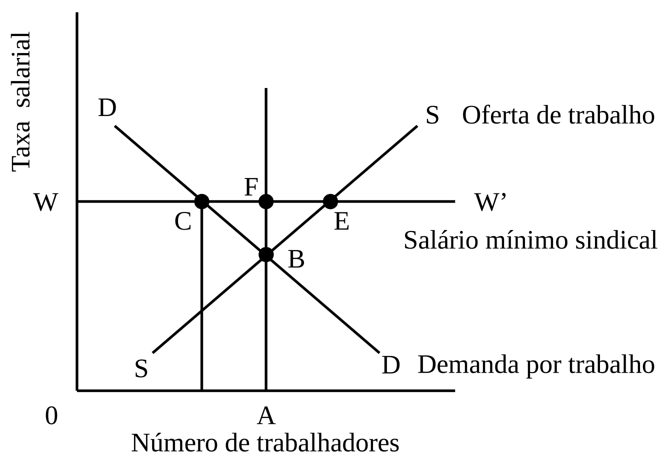


Figura 69. Formação de uma
Taxa Salarial Restricionista

O efeito da decisão do sindicato é deslocar a curva de oferta de trabalho disponível para a indústria para uma curva horizontal na taxa de salário *WW’*, subindo depois que se junta a curva *SS* em *E*. O preço mínimo de reserva de trabalho para essa indústria aumentou, e aumentou para todos os trabalhadores, de forma que não há mais trabalhadores com preço de reserva menores que estariam dispostos a trabalhar por menos. Com uma curva de oferta mudando para *WE*, o novo ponto de equilíbrio será *C* em vez de *B*. O número de trabalhadores contratados será *WC*, e a taxa salarial *0W*.

O sindicato então alcançou uma taxa de salário restricionista. Pode ser alcançada independentemente do formato da curva de demanda, concedendo apenas que ela esteja caindo. A curva de demanda cai por causa do PVMD decrescente de um fator e da utilidade marginal decrescente do produto. Mas um sacrifício foi feito — especificamente, agora existem menos trabalhadores contratados, por uma quantidade *CF*. *O que acontece com eles?* Esses trabalhadores desempregados são os principais prejudicados nesse procedimento. Uma vez que o sindicato representa os trabalhadores remanescentes, ele não precisa se preocupar, como o monopolista faria, com o destino desses trabalhadores. Na melhor das hipóteses, eles precisam se deslocar (sendo um fator não específico, eles podem fazê-lo) para alguma outra indústria — não sindicalizada. O problema é, no entanto, que os trabalhadores são menos ajustados à nova indústria. O fato de estarem na

indústria, agora sindicalizada, implica que o PVMD deles naquela indústria era maior do que na indústria para a qual eles precisam se deslocar; consequentemente, a taxa salarial deles agora é menor. Além disso, a entrada deles na outra indústria deprime a taxa salarial dos trabalhadores que já estão lá.

Ou seja, na melhor das hipóteses, um sindicato pode alcançar uma taxa salarial mais alta e restritiva para seus membros apenas à custa da redução dos salários de todos os outros trabalhadores da economia. Os esforços de produção na economia também são distorcidos. Mas, além disso, quanto mais amplo o escopo da atividade sindical e do restricionismo na economia, mais difícil será para os trabalhadores se deslocarem de localização e ocupações para encontrar refúgios não sindicalizados para trabalhar. E, cada vez mais, a tendência será de que os trabalhadores deslocados permaneçam por muito tempo ou permanentemente desempregados. Ansiosos para trabalhar, mas incapazes de encontrar oportunidades irrestritas de emprego. Quanto maior o escopo do sindicalismo, mais uma massa permanente de desemprego tenderá a se desenvolver.

Os sindicatos tentam tanto quanto podem tapar as "brechas" do não-sindicalismo e fechar todas as escotilhas de escape onde os trabalhadores deslocados possam encontrar empregos. Esse processo é denominado como "acabar com a concorrência desleal do trabalho não sindicalizado e da baixa remuneração". Um controle sindical universal e um restricionismo significaria desemprego permanente em massa, crescendo cada vez mais em proporção ao grau em que o sindicato exigisse suas restrições.

É um mito comum que apenas sindicatos "artesanais", à moda antiga, que deliberadamente restringem seu grupo ocupacional para comércios altamente qualificados com relativamente poucos números, pode restringir a oferta de trabalho. Eles costumam manter padrões rígidos de adesão e numerosos dispositivos para reduzir a oferta de trabalho que entra no comércio. Essa restrição direta de oferta, sem dúvidas, facilita a obtenção de taxas salariais mais elevadas para os demais trabalhadores. Mas é altamente enganoso acreditar que o novo estilo "industrial" sindical não restringe a oferta. O fato de que eles recebem o maior número possível de membros em uma indústria acoberta a política restricionista. O ponto crucial é que os sindicatos insistem em uma taxa salarial mínima maior do que a que seria alcançada para determinado fator de trabalho sem o sindicato. Ao fazê-lo, como vimos na Figura 69, eles necessariamente cortam o número de homens

que o empregador pode contratar. *Ergo*, a consequência da política deles é de restringir a oferta de trabalho, enquanto ao mesmo tempo eles podem piamente sustentar que eles são inclusivos e democráticos, em contraste com os esnobes "aristocratas" do sindicalismo artesanal.

Na verdade, as consequências do sindicalismo industrial são mais devastantes do que as do sindicalismo artesanal. Pois os sindicatos artesanais, sendo de menor porte, deslocam e reduzem os salários de apenas alguns trabalhadores. Os sindicatos industriais, maiores e mais inclusivos, deprimem os salários e deslocam os trabalhadores em grande escala e, o que é ainda mais importante, pode causar desemprego permanente em massa.[62]

Há outra razão pela qual um sindicato abertamente restritivo causará menos desemprego do que um mais liberal. Pois o sindicato que restringe sua filiação alerta abertamente aos trabalhadores que pretendem entrar na indústria que estão barrados de entrar no sindicato. Como resultado, eles irão procurar em outro lugar, onde empregos podem ser encontrados. Suponha que o sindicato é democrático e aberto a todos. Então, as atividades dele podem ser descritas pela figura acima; ele alcançou uma taxa salarial *0W* mais alta para seus membros. Mas tal taxa salarial, como pode ser vista na curva *SS*, atrai mais trabalhadores para a indústria. Em outras palavras, enquanto trabalhadores *0A* eram contratados pela indústria pelo salário anterior (não sindical) *AB*, agora o sindicato conquistou um salário *0W*. Nesse salário, apenas trabalhadores *WC* podem ser empregados na indústria. Mas esse salário também *atrai mais* trabalhadores que antes, nomeadamente *WE*. Como resultado, em vez de apenas os trabalhadores *CF* ficarem desempregados devido à taxa salarial restricionista do sindicato, mais — *CE* — ficarão desempregados na indústria.

Assim, um sindicato aberto não tem a única virtude do sindicato fechado — a repulsa rápida dos trabalhadores deslocados da indústria sindicalizada. Em vez disso, ele atrai ainda mais trabalhadores *para dentro* da indústria, assim, agravando e aumentando a quantidade de desemprego. Com sinais de mercado distorcidos, levará um tempo muito maior para que os trabalhadores percebam que não existem empregos disponíveis na indústria. Quanto maior o escopo dos sindicatos abertos na economia, e quanto maior a diferença entre as taxas salariais restricionistas e as taxas salariais do mercado, mais perigoso se tornará o problema do desemprego.

62 Cf. Mises, *Human Action*, p. 764.

O desemprego e o mau emprego do trabalho, causado pelas taxas salariais restricionistas, nem sempre precisam ser diretamente visíveis. Assim, uma indústria pode ser particularmente rentável e próspera, seja como resultado de um aumento na demanda do consumidor pelo produto ou de uma inovação que reduza os custos do processo produtivo. Na ausência de sindicatos, a indústria se expandiria e contrataria mais trabalhadores em resposta às novas condições de mercado. Mas se um sindicato impõe uma taxa salarial restricionista, ele pode não causar o desemprego de nenhum dos atuais trabalhadores da indústria; ele pode, em vez disso, simplesmente impedir a indústria de expandir em resposta aos requerimentos da demanda do consumidor e das condições do mercado. Aqui, em suma, o sindicato destrói trabalhos *potenciais* e impõe uma má alocação da produção ao impedir a expansão. É verdade que, sem o sindicato, a indústria vai subir o preço das taxas salariais *no processo* de expansão; mas se os sindicatos impõem uma taxa salarial mais alta no início, a expansão não ocorrerá.[63]

Alguns oponentes do sindicalismo vão ao extremo ao sustentar que os sindicatos nunca podem ser fenômenos de livre mercado e são sempre instituições "monopolistas" ou coercitivas. Apesar disso poder ser verdadeiro na prática real, não é *necessariamente* verdadeiro. É muito possível que sindicatos trabalhistas possam surgir no livre mercado e que até mesmo ganhem taxas salariais restricionistas.

Como podem esses sindicatos conseguirem taxas restricionistas no livre mercado? A resposta pode ser encontrada ao considerar os trabalhadores deslocados. O problema chave é: Por que os trabalhadores *se deixam* ser deslocados pelo mínimo *WW* do sindicato? Uma vez que eles estavam dispostos a trabalhar por menos antes, por que eles agora meramente concordam em ser demitidos e procurar um emprego com pior remuneração? Por que alguns permanecem contentes em continuar em um bolso quase permanente de desemprego em uma indústria, esperando para serem contratados por uma taxa excessivamente maior? A única resposta, na ausência de coerção, é que eles adota-

[63] *Consulte* Charles E. Lindblom, *Unions and Capitalism* (New Haven: Yale University Press, 1949), pp. 78 ff., 92-97, 108, 121, 131-32, 150-52, 155. *Consulte também* Henry C. Simons, "Some Reflections on Syndicalism" em *Economic Policy for a Free Society* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), pp. 131 f., 139 ff.; Martin Bronfenbrenner, "The Incidence of Collective Bargaining", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Maio, 1954, pp. 301-02; Fritz Machlup, "Monopolistic Wage Determination as Part of the General Problem of Monopoly" em *Wage Determination and the Economics of Liberalism* (Washington, D.C.: Chamber of Commerce of the United States, 1947), pp. 64-65.

ram um lugar extremamente alto em suas escalas valorativas para o objetivo de *não reduzir as taxas salariais sindicais*. Os sindicatos, naturalmente, estão mais ansiosos para persuadir os trabalhadores, tanto sindicalizados quanto não sindicais, bem como o público em geral, a acreditar fortemente na pecaminosidade de reduzir as taxas salariais sindicais. Isso é mostrado mais claramente nas situações em que os sindicalistas se recusam a continuar trabalhando para uma empresa com uma taxa salarial abaixo de um determinado mínimo (ou em outros termos de emprego). Essa situação é conhecida como *greve*. A coisa mais curiosa sobre uma greve é que os sindicatos têm sido capazes de espalhar a crença por toda a sociedade de que os membros em greve ainda estão "realmente" trabalhando para a empresa, mesmo quando estão deliberada e orgulhosamente se *recusando* a fazê-lo. A resposta natural para o empregador, é claro, é ir para outro lugar e contratar trabalhadores que *estejam* dispostos a trabalhar nos termos oferecidos. No entanto, os sindicatos têm sido notoriamente sucedidos em disseminar pela sociedade a ideia de que qualquer pessoa que aceite tal oferta — o "fura-greve" — é a forma mais inferior de vida humana.

Até a medida, então, que os trabalhadores não sindicalizados se sintam envergonhados ou culpados por "furar a greve" ou por outras formas de reduzir as escalas salariais proclamadas pelo sindicato, os trabalhadores deslocados ou desempregados concordam com seu próprio destino. Esses trabalhadores, na verdade, estão sendo deslocados para empregos mais pobres e menos satisfatórios voluntariamente e permanecem desempregados por longos períodos de tempo *voluntariamente*. É voluntário porque é a consequência da voluntária aceitação deles a essa *mística* de "não cruzar a linha de piquete" ou de não ser um fura-greve.

O economista *enquanto* economista não pode brigar com um homem que voluntariamente chega à conclusão de que é mais importante preservar a solidariedade sindical do que ter um bom trabalho. Mas existe uma coisa que um economista *pode* fazer: ele pode apontar para o trabalhador as consequências da sua decisão voluntaria. Sem dúvida, há um número incontável de trabalhadores que não percebem que sua recusa em cruzar uma linha de piquete, sua "adesão ao sindicato" pode resultar na perda do emprego e no desemprego. Eles não reconhecem isso, porque para fazê-lo requer o conhecimento de uma cadeia de raciocínio praxeológico (tal como temos seguido aqui). O consumidor que compra serviços agradáveis diretamente não precisa ser esclareci-

do por economistas; ele não precisa de uma cadeia de raciocínio extensa para saber que sua roupa, carro ou alimentação são aprazíveis ou servíveis. Ele pode ver cada um realizando seu serviço diante de seus olhos. Da mesma forma, o empreendedor-capitalista não precisa que o economista lhe diga quais atos serão lucrativos ou não lucrativos. Ele mesmo pode ver e testá-los por meio de seus lucros ou prejuízos. Mas para uma apreensão das consequências dos atos da intervenção governamental no mercado ou da atividade sindical, o conhecimento da praxeologia é necessário.[64]

A economia em si não pode decidir sobre julgamentos éticos. Mas para qualquer um fazer julgamentos éticos racionalmente, ele precisa conhecer as consequências de seus vários cursos alternativos de ação. Em questões de intervenção governamental ou de ação sindical, a economia fornece o conhecimento dessas consequências. O conhecimento da economia é, portanto, necessário, embora não suficiente para fazer um julgamento ético racional nessas áreas. Quanto aos sindicatos, as consequências das atividades deles, quando descobertas (por exemplo, deslocamento ou desemprego para si ou para outros), serão consideradas infelizes pela maioria das pessoas. Portanto, é certo que, quando o conhecimento dessas consequências se torna generalizado, muito menos pessoas serão "pró-sindicato" ou hostis aos concorrentes "não sindicalizados".[65]

Tais conclusões serão reforçadas quando as pessoas souberem de outras consequências da atividade sindical: que um salário restricionista aumenta o custo de produção para as empresas na indústria. Isso significa que as empresas marginais na indústria — aquelas cujos empreendedores ganham apenas um aluguel mínimo — serão retiradas do mercado, pois os custos aumentaram acima do preço mais rentável para eles no mercado — o preço que *já* foi alcançado. A expulsão deles do mercado e o aumento geral dos custos médios na indústria significam uma queda geral na produtividade e na produção e, portanto, uma perda para os consumidores.[66] O deslocamento e o desemprego, é claro, também prejudicam o padrão geral de vida dos consumidores.

Os sindicatos tiveram outras consequências econômicas importantes: eles não são organizações *produtivas*; eles não trabalham para

[64] Consulte Murray N. Rothbard, "Mises' Human Action: Comment," *American Economic Review*, março, 1951, pp. 183-84.

[65] O mesmo é verdadeiro, em uma extensão ainda maior, para medidas de intervenção governamental no mercado. Consulte o capítulo 12 abaixo.

[66] Consulte James Birks, *Trade Unionism in Relation to Wages* (London, 1897), p. 30.

os capitalistas aumentar a produção.[67] Em vez disso, eles tentam persuadir os trabalhadores de que as suas situações podem melhorar à custa do empregador. Consequentemente, eles invariavelmente tentam, tanto quanto possível, estabelecer regras de trabalho que atrapalham as diretrizes da administração. Essas regras de trabalho somam para impedir a gerência de arranjar os trabalhadores e os equipamentos como ela julga apropriado. Em outras palavras, em vez de concordar em se submeter às ordens de serviço da administração em troca de seu pagamento, o trabalhador, agora, estabelece não apenas salários-mínimos, mas também regras de trabalho sem as quais ele se recusa a trabalhar. O efeito dessas regras é a *redução da produtividade marginal de todos os trabalhadores sindicalizados*. A redução das tabelas de produto de valor marginal tem um resultado duplo: (1) isso em si estabelece uma escala de salários restricionista com suas variadas consequências, pois o produto de valor marginal caiu enquanto o sindicato insiste que a taxa salarial permaneça a mesma; (2) os consumidores perdem com uma redução geral da produtividade e dos padrões de vida. As regras de trabalho restritivas, portanto, também reduzem a produção. Tudo isso é perfeitamente consistente com uma sociedade de soberania individual, no entanto, dado que sempre nenhuma força seja empregada pelo sindicato.

Advogar pela abolição coercitiva dessas regras de trabalho implicaria na escravidão literal dos trabalhadores aos ditames dos consumidores cataláticos. Mas, mais uma vez, é certo que o conhecimento dessas várias consequências da atividade sindical enfraqueceria enormemente a adesão voluntária de muitos trabalhadores e de outros à *mística* do sindicalismo.[68]

---

67 *Consulte* James Birks, *Trades' Unionism: A Criticism and a Warning* (London, 1894), p. 22.

68 Podemos tratar aqui apenas das consequências diretamente cataláticas do sindicalismo trabalhista. O sindicalismo também tem outras consequências que muitos podem considerar até mesmo mais deploráveis. Proeminente é a fusão dos aptos e dos incompetentes em um grupo. As regras de senioridade, por exemplo, são invariáveis favoritas dos sindicatos. Eles estabelecem taxas salariais restritivamente altas para trabalhadores menos aptos e também reduzem a produtividade de todos. Mas também *reduzem* os salários dos trabalhadores mais aptos — aqueles que precisam ser acorrentados à marcha estultificante da senioridade por seus empregos e promoções. A senioridade também *diminui* a mobilidade dos trabalhadores e cria um tipo de servidão industrial ao estabelecer direitos adquiridos nos empregos de acordo com a duração de tempo que os trabalhadores trabalharam. Cf. David McCord Wright, "Regulating Unions" em Bradley, *Public Stake in Union Power*, pp. 113-21.

Os sindicatos, portanto, são teoricamente compatíveis com a existência de um livre mercado puro. Na verdade, no entanto, é evidente para qualquer observador competente que os sindicatos adquirem quase todo o seu poder por meio do uso da força, especificamente a força contra fura-greves e contra a propriedade dos empregadores. Uma licença implícita para os sindicatos cometerem violência contra os fura-greves é praticamente universal. A polícia geralmente permanece "neutra" quando os fura-greves são molestados ou então culpa os fura-greves por "provocar" os ataques contra eles. Certamente, poucos fingem que a instituição de piquetes em massa pelos sindicatos é simplesmente um método de anunciar o fato de uma greve para quem está de passagem. Essas questões, no entanto, são empíricas e não teóricas. Teoricamente, podemos dizer que é possível ter sindicatos em um livre mercado, embora empiricamente possamos questionar quão grande seria o alcance deles.

Analiticamente, podemos também dizer que, quando sindicatos têm permissão para recorrer à violência, o estado ou outra agência coercitiva delegou implicitamente esse poder aos sindicatos. Os sindicatos, portanto, tornaram-se "estados privados".[69]

Nesta seção, investigamos as consequências de os sindicatos atingirem preços restritivos. Isso não implica, no entanto, que os sindicatos *sempre* alcancem esses preços nas barganhas coletivas. Na verdade, porque os sindicatos não têm propriedade dos trabalhadores e, portanto, não vendem o trabalho deles, a barganha coletiva dos sindicatos é uma substituição artificial para o funcionamento suave da "barganha individual" no mercado de trabalho. Enquanto as taxas salariais no mercado de trabalho não sindicalista sempre tenderão ao equilíbrio de maneira suave e harmoniosa, sua substituição pela barganha coletiva deixa os negociadores com pouco ou nenhum leme e com pouca orientação sobre quais seriam os salários adequados. Mesmo com ambos os lados tentando *encontrar* a taxa de mercado, nenhuma das partes da barganha poderia ter certeza de que um dado acordo salarial é muito alto, muito baixo ou aproximadamente correto. Quase invariavelmente, além disso, o sindicato não está *tentando* descobrir a taxa de mercado, mas impor vários "princípios" arbitrários de determinação de salários, tais como "acompanhar o custo de vida", um "salário de sustento", a "taxa vigente" para mão de obra comparável em outras empre-

[69] Estudantes dos sindicatos trabalhistas quase universalmente têm ignorado o uso sistemático da violência pelos sindicatos. Para uma exceção agradável, consulte Sylvester Petro, *Power Unlimited* (New York: Ronald Press, 1959). Também consulte F.A. Hayek, "Unions, Inflation, and Profits", p. 47.

sas ou indústrias, um aumento de "produtividade" média anual, "diferenciais justos", etc.[70]

B. Alguns Argumentos para Sindicatos: Uma Crítica

(1) Indeterminação[71]

Uma resposta favorita dos defensores do sindicato à análise acima é: "Oh, está tudo muito bem, mas você está negligenciando a indeterminação dos salários. As taxas salariais são determinadas pela produtividade marginal em uma *zona*, e não em um ponto; e dentro dessa zona os sindicatos têm uma oportunidade de barganhar coletivamente por salários maiores sem efeitos admitidamente indesejáveis de desemprego ou de deslocação de trabalhadores para trabalhos piores." É curioso que muitos escritores se movam suavemente por meio de análises rigorosas de preço até chegarem às taxas salariais, quando repentinamente colocam forte ênfase na indeterminação, nas enormes zonas dentro das quais o preço não faz diferença, etc.

Em primeiro lugar, o escopo da indeterminação é muito pequeno no mundo moderno. Vimos acima que, em uma situação de escambo de duas pessoas, é provável que exista uma grande zona de indeterminação entre o preço de demanda máxima do comprador e o preço de oferta mínimo do vendedor para uma quantidade de um bem. Dentro dessa zona, podemos deixar a determinação do preço para a barganha. No entanto, é precisamente a característica de uma avançada economia monetária que essas zonas sejam cada vez mais estreitas e percam sua importância. A zona é apenas entre os "pares marginais" de compradores e de vendedores, *e essa zona está constantemente decrescendo conforme o número de pessoas e de alternativas no mercado aumentam.* A civilização em crescimento, portanto, está sempre estreitando a importância das indeterminações.

Em segundo lugar, não há razão qualquer para que uma zona de indeterminação deva ser mais importante para o mercado de trabalho do que para o mercado do preço de qualquer outro bem.

Em terceiro lugar, suponha que exista uma zona de indeterminação para um mercado de trabalho, e suponhamos que nenhum sindica-

---

[70] Sobre a natureza e as consequências desses vários critérios de determinação salarial, consulte Ford, *Economics of Collective Bargaining*, pp. 85-110.

[71] Consulte a excelente crítica por Hutt, *Theory of Collective Bargaining*, *passim*.

to esteja presente. Isso significa que existe uma certa zona, cujo comprimento pode ser dito igual a uma zona do produto de valor marginal descontado do fator. Isso, entre parênteses, é bem menos provável do que a existência de uma zona para um bem de consumo, uma vez que no primeiro caso há um valor específico, um PVMD, a ser estimado. Mas, o *máximo* da suposta zona é o ponto mais alto em que o salário é igual ao PVMD. Agora, a competição entre empregadores tenderá a aumentar os preços de fatores para precisamente aquela altura em que os lucros serão eliminados. Em outras palavras, os salários tendem a ser elevados ao *máximo* de qualquer zona do PVMD.

Em vez dos salários estarem habitualmente na parte inferior de uma zona, apresentando aos sindicatos uma oportunidade de ouro para aumentar os salários ao topo, a verdade é exatamente o contrário. Supondo o caso altamente improvável de que qualquer zona exista, os salários tenderão a estar no *topo*, de modo que a única indeterminação remanescente é para baixo. Os sindicatos não teriam espaço para aumentar os salários nessa zona.

(2) Monopsônio e Oligopsônio

É alegado frequentemente que os compradores do trabalho — os empregadores — têm alguma espécie de monopólio e têm um ganho monopolista e que, portanto, há espaço para sindicatos aumentarem as taxas salariais sem prejudicar os trabalhadores. No entanto, tal “monopsônio” para a compra de mão de obra teria de abranger todos os empreendedores na sociedade. Se não fizesse, então, o trabalho, um fator não específico, poderia ser transferido para outras empresas e outros setores. E vimos que não pode existir um grande cartel no mercado. Portanto, um “monopsônio” não pode existir.

O “problema” do “oligopsônio” — alguns “poucos” compradores de trabalho — é um pseudoproblema. Enquanto não há monopsônio, os empregadores que competem tenderão a aumentar as taxas salariais até que elas igualem aos PVMDs deles. O *número* de competidores é irrelevante; isso depende do dado concreto do mercado. Abaixo veremos a falácia da ideia de competição “monopolista” ou “imperfeita”, da qual isso é um exemplo. Brevemente, o caso do “oligopsônio” se fundamenta em uma distinção entre o caso da competição “pura” ou “perfeita”, em que há uma alegada curva horizontal — infinitamente elástica — de oferta de trabalho, e a curva de oferta supostamente menos elástica do oligopsônio “imperfeito”. *Atualmente*, uma vez que as

pessoas não se movem *en masse* e todas de uma vez, a curva de oferta nunca é infinitamente elástica e a distinção não tem relevância. Há apenas a livre competição, e nenhuma outra dicotomia, tal como entre a competição pura e o oligopsônio, pode ser estabelecida. A forma da curva de oferta, além disso, não faz diferença para a verdade de que o trabalho ou qualquer outro fator tende a conseguir seu PVMD no mercado.

(3) Maior Eficiência e o "Efeito de Ricardo"

Um argumento pró-sindicato comum é que os sindicatos beneficiam a economia ao forçar maiores salários sobre os empregadores. Com esses salários mais altos, os trabalhadores se tornarão mais eficientes e, como resultado, a produtividade marginal deles irá aumentar. Se isso fosse verdadeiro, no entanto, nenhum sindicato seria necessário. Os empregadores, cada vez mais ávidos por lucros maiores, veriam isso e pagariam maiores salários no momento para colher os benefícios da suposta produtividade mais alta no futuro. Enquanto uma questão de fato, os empregadores costumam treinar trabalhadores, pagando taxas salariais maiores do que o produto marginal *presente* deles justifica, a fim de colher os benefícios de sua produtividade aumentada nos anos posteriores.

Uma variante mais sofisticada dessa tese foi avançada por Ricardo e tem sido revivida por Hayek. Essa doutrina sustenta que taxas salariais mais altas induzidas pelos sindicatos encorajam os empregadores a substituir o trabalho por maquinário. Esse maquinário adicionado aumenta o capital por trabalhador e aumenta a produtividade marginal do trabalho, portanto, pagando pelas taxas salariais mais altas. A falácia aqui é que apenas o aumento da poupança pode tornar mais capital disponível. O investimento de capital é limitado pela poupança. Os aumentos salariais do sindicato não aumentam a oferta total de capital disponível. Portanto, não pode haver aumento geral na produtividade do trabalho. Em vez disso, a oferta potencial de capital é *deslocada* (não aumentada) de outras indústrias para aquelas com taxas salariais mais altas. E é deslocado para indústrias onde teria sido menos lucrativo sob condições não sindicais. O fato de que uma taxa salarial mais alta induzida desloca o capital para a indústria não indica progresso econômico, mas uma tentativa, nunca completamente bem-sucedida, de compensar um retrocesso econômico — um custo mais alto na manufatura do produto. Daí, a mudança é "não econômica".

Uma tese relacionada é que maiores taxas salariais estimularão os empregadores a inventar novos métodos tecnológicos para fazer o trabalho mais eficiente. Aqui, novamente, no entanto, a oferta de bens de capital é limitada pelas poupanças disponíveis e quase sempre há um feixe de oportunidades tecnológicas aguardando por mais capital de qualquer maneira. Além disso, o estímulo da competição e o desejo do produtor de manter e aumentar a freguesia dele é um incentivo suficiente para aumentar a produtividade em sua empresa, sem o ônus adicional do sindicalismo.[72]

5. A Teoria da Competição Monopolística ou Imperfeita

A. Preço Competitivo Monopolístico

A teoria do preço monopolístico tem sido geralmente substituída na literatura pelas teorias da competição "monopolística" ou "imperfeita".[73] Em oposição à teoria mais antiga, as últimas têm a vantagem de estabelecer critérios *identificáveis* para suas categorias — como uma curva de demanda perfeitamente elástica para competição pura. Infelizmente, esses critérios se revelaram completamente falaciosos.

Essencialmente, a característica principal das teorias de competição imperfeita é que elas sustentam como "ideal" delas o estado de "competição pura" em vez de "competição" ou "livre competição". *A competição pura* é definida como aquele estado em que a curva de demanda para cada empresa na economia é *perfeitamente elástica*, i.e., a curva de demanda apresentada à empresa é completamente horizontal. Nesse estado de coisas supostamente imaculado, nenhuma empresa pode, por meio de suas ações, possivelmente ter qualquer influência sobre o preço de seu produto. Seu preço é então "definido" pelo mercado. Qualquer quantidade que ela produza pode e será vendida a esse preço vigente. Em geral, é esse estado de coisas, ou então esse estado

[72] Sobre o efeito de Ricardo, *consulte* Mises, *Human Action*, pp. 767-70. Também consulte a crítica detalhada de Ford, *Economics of Collective Bargaining*, pp. 56-66, que também aponta o histórico sindical de dificultar a mecanização, ao impor regras de trabalho restritivas e ao se mover rapidamente para absorver qualquer ganho possível com o novo equipamento.

[73] Em particular, *consulte* Edward H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, e a Sra. Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*. Para uma discussão e comparação lúcida das duas obras, consulte Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (Cambridge: Harvard University Press, 1940). As diferenças entre as formulações "monopolísticas" e as "imperfeitas" não são importantes aqui.

sem incertezas ("competição perfeita"), que tem recebido a maior parte das análises elaboradas nos últimos anos. Isso é verdade tanto para aqueles que acreditam que a competição pura representa justamente bem a economia real quanto para seus oponentes, que a consideram apenas um ideal com o qual contrastar o real estado de coisas "monopolista". Ambos os campos, no entanto, unem-se na defesa da competição pura como o sistema ideal para o bem-estar geral, em contraste aos vários estados "monopolóides" vagos que ocorrem quando há uma saída do mundo puramente competitivo.

A teoria de competição pura, no entanto, é uma teoria completamente falaciosa. Ela prevê um estado de coisas absurdo, nunca realizável na prática, e longe de ser idílico, se assim fosse. Em primeiro lugar, não pode haver tal coisa como uma empresa *sem* influência em seu preço. O teórico da concorrência monopolística contrasta a empresa ideal com aquelas empresas que têm alguma influência na determinação do preço e são, portanto, em certo grau "monopolistas". No entanto, é óbvio que a curva de demanda para uma empresa *não pode* ser perfeitamente elástica em seu todo. Em alguns pontos, precisa cair, uma vez que o aumento da oferta tenderá a baixar o preço de mercado. De fato, fica claro pela nossa construção da curva de demanda que *não* é possível que haja alongamento algum da curva de demanda, por menor que seja, que seja horizontal, embora possa haver pequenos alongamentos verticais. Ao agregar a curva de demanda do mercado, vimos que, para cada preço hipotético, os consumidores decidirão comprar uma determinada quantidade. Se os produtores tentarem vender uma quantidade maior, terão que concluir a venda a um preço menor para atrair o aumento da demanda. Mesmo um pequeno aumento na oferta levará a uma redução, talvez muito pequena, de preço. A empresa individual, por menor que seja, sempre tem uma perceptível influência sobre a oferta total. Em uma indústria de pequenas fazendas de trigo (o modelo implícito para "competição pura"), cada pequena fazenda contribui com uma parte da oferta total, e não pode haver total sem uma contribuição de cada fazenda. Portanto, cada fazenda tem uma influência perceptível, mesmo que muito pequena. Nenhuma curva de demanda perfeitamente elástica pode, então, ser postulada mesmo em tal caso. O erro de acreditar na "elasticidade perfeita" origina-se do uso de conceitos matemáticos como "segunda ordem de menores", pelos quais pode-se presumir desprezíveis infinitos de passos. Mas a economia analisa a ação humana real, e tal ação real precisa

sempre se preocupar com passos discretos e perceptíveis, e nunca com passos "infinitamente pequenos".

É claro, a curva de demanda para cada pequena fazenda de trigo provavelmente será altamente, *quase* perfeitamente, elástica. No entanto, o fato de *não* ser "perfeita" destrói todo o conceito de competição pura. Pois como essa situação difere, digamos, da Companhia de Chocolate Hershey se a curva de demanda para a empresa Hershey também é elástica? Uma vez admitido que todas as curvas de demanda para as empresas precisam estar caindo, o teórico da competição monopolística não pode fazer mais distinções analíticas.

Não podemos comparar ou classificar as curvas com base em *graus de elasticidade*, uma vez que não há nada na análise da competição monopolística de Chamberlin-Robinson, ou em qualquer parte da praxeologia para esse assunto, que nos permita fazê-lo, uma vez que o caso de competição pura é rejeitado. Pois a praxeologia não pode estabelecer leis *quantitativas*, apenas *qualitativas*. Naturalmente, o único recurso dos teóricos da competição monopolística seria recorrer aos conceitos de curvas de demanda "inelástica" vs. "elástica" e isso precisamente os mergulharia de volta à velha dicotomia de preço-monopólio vs. preço-competitivo. Eles teriam de dizer, junto dos antigos teóricos do preço de monopólio, que se a curva de demanda para a empresa for mais que unitariamente elástica no ponto de equilíbrio, a empresa permanecerá no preço "competitivo"; e se a curva for inelástica, ela aumentará para uma posição de preço de monopólio. Mas, como já vimos em detalhes, a dicotomia preço competitivo-monopólio é insustentável.

De acordo com os teóricos monopolístico-concorrencial, as duas influências que sabotam a possível existência da competição pura são "diferenciação de produto" e "oligopólio", ou raridade de empresas, onde uma empresa influencia as ações de outras. Quanto ao primeiro, os produtores são acusados de criar uma diferenciação artificial entre produtos na mente do público, assim, conquistando para si uma parte do monopólio. E Chamberlin originalmente tentou distinguir "grupos" de produtores que vendem produtos "levemente" diferenciados de "indústrias" antiquadas de empresas que fazem produtos idênticos. Nenhuma dessas tentativas têm validade. Se um produtor está fabricando um produto diferente daquele de outro produtor, ele é uma "indústria" única; não há base racional para qualquer agrupamento de produtores variados, particularmente na agregação das curvas de demandas deles. Além disso, o público consumidor decide sobre a diferenciação dos

produtos em suas escalas valorativas. Não há nada "artificial" na diferenciação e, naturalmente, essa diferenciação serve para atender mais de perto as vontades multifacetadas dos consumidores.[74] É óbvio, e claro, que Ford detém um monopólio da venda de carros Ford; mas isso é um "monopólio" total, em vez de uma tendência "monopolística". Além disso, é difícil ver que diferença pode advir do número de empresas que estão produzindo o mesmo produto, particularmente uma vez que descartamos o mito da competição pura e da elasticidade perfeita. De fato, muito barulho se fez sobre estratégias, "guerras", etc., entre oligopolistas, mas há pouco sentido para tais discussões. Ou as empresas são independentes e, portanto, concorrentes, ou atuam em conjunto e, portanto, cartelizam. Não existe uma terceira alternativa.

Uma vez que o mito da elasticidade perfeita foi descartado, torna-se claro que toda a discussão tediosa sobre o número e o tamanho das empresas, grupos, diferenciação, etc., torna-se irrelevante. Torna-se relevante apenas para a história econômica e não para a análise econômica.

Pode ser objetado que há um problema substancial de oligopólio: que, sob o oligopólio, cada empresa tem de ter em conta as reações de empresas concorrentes, enquanto sob a competição pura ou sob produtos diferenciados sem oligopólio, cada empresa pode operar na feliz consciência de que nenhum concorrente levará em conta suas ações ou mudará suas ações em conformidade. Hiram Jones, o pequeno fazendeiro de trigo, pode definir sua política de produção sem pensar no que Ezra Smith fará quando descobrir qual é a política de Jones. Ford, por outro lado, precisa considerar as reações da General Motors e *vice-versa*. Muitos escritores, de fato, chegaram ao ponto de sustentar que a economia simplesmente não pode ser aplicada a essas situações

[74] Recentemente, o Professor Chamberlin concedeu esse ponto e tem, em uma série de artigos notáveis, surpreendeu seus seguidores ao repudiar o conceito de competição pura como um ideal de bem-estar. Chamberlin agora declara: "O ideal de bem-estar é corretamente descrito como um de competição monopolístico. [Isso] parece seguir muito diretamente do reconhecimento de que os seres humanos são individuais, diversos em seus gostos e desejos e, além disso, amplamente dispersos espacialmente." Chamberlin, *Towards a More General Theory of Value*, pp. 93-94; também ibid., pp. 70-83; E.H. Chamberlin e J.M. Clark, "Discussion", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Maio, 1950, pp. 102-04; Hunter, "Product Differentiation and Welfare Economics", pp. 533-52; Hayek, "The meaning of Competition" em *Individualism and the Economic Order*, p. 99; e Marshall I. Goldman, "Product Differentiation and Advertising: Some Lessons from Soviet Experience", *Journal of Political Economy*, Agosto, 1960, pp. 346-57. Consulte também a nota 29 acima.

de "oligopólio", que são situações indeterminadas onde "qualquer coisa pode acontecer". Eles definem a curva de demanda dos compradores que se apresenta à empresa enquanto *assumindo nenhuma reação* das empresas concorrentes. Então, uma vez que "poucas empresas" existem e cada empresa leva em consideração as reações das outras, eles procedem para a conclusão de que, no mundo real, tudo é um caos, incompreensível para a análise econômica.

Essas supostas dificuldades são inexistentes, no entanto. Não há razão para que a curva de demanda de uma empresa não possa *incluir* as reações esperadas de outras empresas.[75] A curva de demanda para uma empresa é o conjunto das expectativas de uma empresa, a qualquer tempo, de quantas unidades de seu produto os consumidores comprarão a uma série alternativa de preços. O que interessa ao produtor é o conjunto hipotético da demanda de um consumidor a cada preço. Ele não está interessado em qual será a demanda do consumidor em vários conjuntos de situações inexistentes. As expectativas dele serão baseadas no julgamento dele do que realmente aconteceria se ele cobrasse vários preços alternativos. Se seus rivais vão reagir de uma certa maneira ao cobrar um preço mais alto ou mais baixo, então cabe a cada empresa *prever e levar em consideração essa reação* na medida em que afetará a demanda dos compradores por seu produto específico. Haveria pouco sentido em ignorar tais reações se elas fossem relevantes para a demanda de seu produto ou incluí-las se não fossem. A curva de demanda estimada de uma empresa, portanto, *já inclui* qualquer reação esperada dos rivais.

A consideração relevante não é a pouquidade das empresas ou o estado de hostilidade ou amizade entre as empresas existentes. Esses escritores que discutem o oligopólio em termos aplicáveis aos jogos de pôquer ou à guerra militar estão totalmente em erro. O papel fundamental da produção é servir aos consumidores para ganho monetário, e não algum tipo de "jogo" ou "guerra" ou qualquer outro tipo de conflito *entre* produtores. No "oligopólio", onde várias empresas estão produzindo um produto idêntico, não pode persistir qualquer situação

75 Essa definição da curva de demanda para a empresa foi a notável contribuição da Sra. Robinson, infelizmente recentemente repudiada por ela. Triffin castigou a Sra. Robinson por evadir-se do problema da "indeterminação oligopolística", ao passo que, na verdade, ela havia resolvido perfeitamente esse pseudoproblema. *Consulte* Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, p. 21. Para outros aspectos do oligopólio, *consulte* Willard D. Arant, "Competition of the Few Between the Many", *Quarterly Journal of Economics*, agosto, 1956, pp. 327-45.

em que uma empresa cobra um preço mais alto que outra, uma vez que sempre há uma tendência à formação de um preço uniforme para cada produto uniforme. Sempre que a empresa *A* tenta vender o produto dela acima ou abaixo do preço de mercado anteriormente vigente, ela está tentando "descobrir o mercado", para descobrir qual é o preço de mercado de equilíbrio, de acordo com o estado presente da demanda do consumidor. Se, a um determinado preço do produto, a demanda do consumidor estiver em excedente a oferta, as empresas tenderão a aumentar o preço, e *vice-versa* se o estoque produzido não estiver sendo vendido. Nesse caminho familiar para o equilíbrio, todos os estoques que as empresas desejam vender "compensa o mercado" ao preço mais alto que pode ser obtido. A competição, o aumento e a redução dos preços que ocorrem nas indústrias "oligopolistas" não é uma forma misteriosa de conflito, mas o processo visível de tentar encontrar o equilíbrio de mercado — aquele preço em que a quantidade ofertada e a quantidade demandada serão iguais. O mesmo processo, de fato, ocorre em qualquer mercado, tais como os mercados "não-oligopolísticos" de trigo ou morango. Nos últimos mercados, o processo parece para o observador mais "impessoal", porque as ações de qualquer indivíduo ou empresa não são tão importantes ou tão notavelmente visíveis como nas indústrias mais "oligopolistas". Mas o processo é essencialmente o mesmo, e precisamos não ser levados a pensar de forma diferente por metáforas frequentemente inadequadas como os "mecanismos automáticos do mercado" ou as "forças impessoais e sem alma no mercado". Toda ação no mercado é necessariamente *pessoal*; as máquinas podem se mover, mas não *agem* propositadamente. E, em situações de oligopólio, as rivalidades, os sentimentos de um produtor em relação aos concorrentes, podem ser historicamente dramáticos, mas não são importantes para a análise econômica.

Para aqueles que ainda não estão tentados a fazer do número de produtores em qualquer campo o teste do mérito competitivo, podemos perguntar (deixando de lado o problema de provar a homogeneidade): Como pode o mercado criar números suficientes? Se Crusoé trocar peixe pela madeira de Sexta-Feira em sua ilha deserta, ambos estão se beneficiando ou são "monopolistas bilaterais" explorando um ao outro e cobrando um do outro preços de monopólio? Mas, se o Estado não é justificado em marchar para prender Crusoé e/ou Sexta-Feira, como pode estar justificado em coagir um mercado onde há obviamente muito *mais* concorrentes?

A análise econômica, em conclusão, falha ao estabelecer qualquer critério para separar quaisquer elementos do preço de livre mercado de um produto. Tais questões como o número de empresas em uma indústria, o tamanho das empresas, o tipo de produto que cada empresa fabrica, as personalidades ou motivos dos empreendedores, a localização das fábricas, etc., são inteiramente determinados pelas condições e pelos dados concretos do caso particular. A análise econômica não pode ter nada a dizer sobre eles.[76]

B. O Paradoxo do Excesso de Capacidade

Talvez a conclusão mais importante da teoria da competição monopolística ou imperfeita seja que o mundo real da competição monopolística (onde a curva de demanda para cada empresa está necessariamente caindo) é inferior ao mundo ideal da competição pura (onde nenhuma empresa pode afetar seu preço). Esta conclusão foi expressa de forma simples e eficaz ao comparar dois estados de equilíbrio final: sob condições de competição pura e monopolística (Figura 70).

AC é a curva de custo total médio de uma empresa — seus custos alternativos em dólares por unidade — com produção no eixo horizontal e preços (incluindo custos) no eixo vertical. A única suposição de que precisamos para desenhar a curva de custo médio é que, para qualquer instalação em qualquer ramo de produção haverá algum ponto *ótimo*

[76] Para um criticismo agudo da teoria competição monopolística, *consulte* L.M. Lachmann, "Some Notes on Economic Thought, 1933-53", *South African Journal of Economics*, março, 1954, pp. 26 ff., especialmente pp. 30-31. Lachmann aponta que os economistas geralmente tratam tipos de competição "perfeita" ou "monopolística" como formas de mercado estáticas, enquanto a competição é na verdade um processo dinâmico.

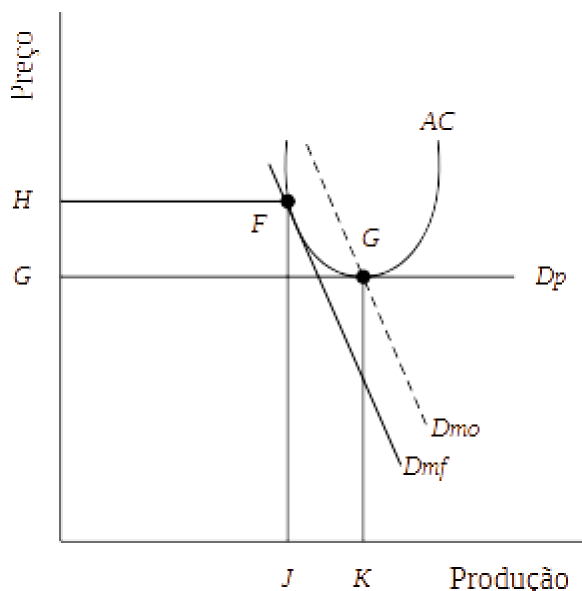


Figura 70. Estados de Equilíbrio Finais sob
Condições de Competição Pura e Competição Monopolística

de produção, ou seja, algum nível de produção em que o custo unitário médio está em um mínimo. Todos os níveis de produção abaixo ou acima do ótimo têm um custo médio mais alto. Na competição pura, onde a curva de demanda para qualquer empresa é perfeitamente elástica, D_p, cada empresa irá eventualmente se ajustar de modo que sua curva *AC* seja tangente a D_p, em equilíbrio; nesse caso, no ponto *E*. Pois se a receita (preço) média for maior que o custo médio, então a competição atrairá outras empresas, até que as curvas sejam tangentes; se a curva de custo for irremediavelmente mais alta do que a demanda, a empresa fechará as portas. A tangência está no ponto *E*, o preço em *0G*, e a produção *0K*. Como em qualquer definição de equilíbrio final, os custos totais são iguais às receitas totais de cada empresa e os lucros são zero.

Agora contraste essa imagem com a da competição monopolística. Uma vez que a curva de demanda (D_{mf}) agora está inclinando para baixo e para a direita, ela precisa, dada a mesma curva *AC*, ser tangente em algum ponto (*F*), onde o preço é maior (*JF*) e a produção menor (*0J*) do que sob pura competição. Em suma, a competição monopolística produz preços mais altos e menos produção — ou seja, um padrão de vida menor — do que a competição pura. Além disso, a produ-

ção não ocorrerá no ponto de custo médio mínimo — claramente um "ótimo" social, e cada fábrica produzirá em um nível inferior ao ótimo, ou seja, terá "capacidade excedente". Esse foi o caso do "bem-estar" dos teóricos da competição monopolística.

Por um processo de revisão nos últimos anos, parte dela pelos próprios criadores da doutrina, essa teoria foi efetivamente crivada além do reparo. Como vimos, Chamberlin e outros mostraram que esta análise não se aplica se quisermos considerar o desejo do consumidor pela diversidade como um bem a ser satisfeito.[77] Muitos outros ataques eficazes e sólidos foram feitos de diferentes direções. Um argumento básico é que as situações de competição pura e monopolística não podem ser comparadas porque as curvas *AC não seriam,* de fato, as mesmas. Chamberlin também buscou seu revisionismo deste domínio, declarando que as comparações são totalmente ilegítimas, que aplicar o conceito de competição pura para empresas existentes significaria, por exemplo, assumir um número muito grande de empresas semelhantes produzindo o produto idêntico. Se isso fosse feito, digamos, com a General Motors, significaria que *ou* a GM precisa ser conceitualmente dividida em vários fragmentos, ou então multiplicada. Se divididos, então os custos unitários seriam, sem dúvidas, mais altos, e então a "empresa competitiva" sofreria custos mais altos e teria de subsistir com preços mais altos. Isso claramente prejudicaria os consumidores e o padrão de vida; assim, Chamberlin segue o criticismo de Schumpeter de que a empresa "monopolista" pode muito bem ter (e provavelmente terá) custos mais baixos do que sua contraparte "puramente competitiva". Se, por outro lado, concebemos a multiplicação de um número muito grande de corporações da General Motors no tamanho existente, não podemos relacioná-lo com o mundo atual, e toda a comparação torna-se absurda.[78]

[77] E a diferenciação do produto associada à curva de demanda decrescente pode muito bem reduzir os custos da distribuição e da inspeção (bem como melhorar o conhecimento do consumidor) para mais do que compensar o suposto aumento nos custos de produção. Em resumo, a curva *AC* acima é *realmente* um custo de produção, em vez de uma curva de custo total, negligenciando os custos de distribuição. Cf. Goldman, "Product Differentiation and Advertising". Além disso, uma curva de custo total genuína não seria independente da curva de demanda da empresa, viciando assim a análise de "curva de custo" usual. *Consulte* Dewey, *Monopoly in Economics and Law*, p. 87. Também consulte a seção C abaixo.

[78] *Consulte* Chamberlin, "Measuring the Degree of Monopoly and Competition" e "Monopolistic Competition Revisited" em *Towards a More General Theory of Value*, pp. 45-83.

Além disso, Schumpeter enfatizou a superioridade da empresa "monopolística" para inovação e progresso, e Clark mostrou a inaplicabilidade, de várias maneiras, dessa teoria estática ao mundo real dinâmico. Ele recentemente mostrou essa assimetria falaciosa do argumento com relação a preço e qualidade. Hayek e Lachmann também apontaram a distorção da realidade dinâmica, como indicamos acima.[79]

Uma segunda grande linha de ataque mostrou que as comparações são muito menos importantes do que parecem nos diagramas convencionais, porque as curvas de custos são empiricamente muito mais planas do que aparecem nos livros didáticos. Clark enfatizou que as empresas lidam com considerações de *longo prazo* e que as curvas de custo e de demanda de longo prazo são mais elásticas do que de curto prazo; portanto, as diferenças entre os pontos *E* e *F* serão insignificantes e podem não existir. Clark e outros enfatizaram a importância vital da concorrência *potencial* para qualquer aspirante a colhedor de preços de monopólio, de empresas tanto dentro quanto fora da indústria, e também a competição de substitutos entre as indústrias. Um outro argumento foi que as curvas de custo, empiricamente, são planas dentro da faixa relevante mesmo fora dos problemas de longo prazo contra curto prazo.[80]

Todos esses argumentos somados à nossa própria análise dada acima, efetivamente demoliram a teoria da competição monopolística, e ainda há mais a ser dito. Há algo muito peculiar em toda a construção, mesmo em seus próprios termos, além da abordagem falaciosa da

79 *Consulte* J.M. Clark, "Competition and the Objectives of Government Policy" em E.H. Chamberlin, ed., *Monopoly and Competition and Their Regulation* (London: Macmillan & Co., 1954), pp. 317-27; Clark, "Toward a Concept of Workable Competition" em *Readings in the Social Control of Industry* (Philadelphia: Blakiston, 1942), pp. 452-76; Clark, "Discussion"; Abbott, *Quality and Competition*, *passim*; Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (NovaYork: Harper & Bros., 1942); Hayek, "Meaning of Competition"; Lachmann, "Some Notes on Economic Thought, 1933-53."

80 Consulte as citações de Clark acima; e Richard B. Heflebower, "Toward a Theory of Industrial Markets and Prices" em R.B. Heflebower e G.W. Stocking, eds., *Readings on Industrial Organization and Public Policy* (Homewood, III.: Richard D. Irwin, 1958), pp. 297-315. Um argumento mais dúbio — a planicidade da curva de demanda da empresa na faixa relevante — foi enfatizado por outro economista, notoriamente A.J. Nichol, "The Influence of Marginal Buyers on Monopolistic Competition", *Quarterly Journal of Economics*, novembro, 1934, pp. 121-34; Alfred Nicols, "The Rehabilitation of Pure Competition", *Quarterly Journal of Economics*, novembro, 1947, pp. 31-63; e Nutter, "Plateau Demand Curve and Utility Theory."

"curva de custos", e praticamente ninguém apontou esses outros graves defeitos da teoria. Em uma economia que é quase totalmente "monopolisticamente competitiva", como *toda* empresa pode produzir muito pouco e cobrar muito? O que acontece com os fatores excedentes? O que eles estão fazendo? O fracasso em levantar essa questão decorre da negligência moderna da análise geral austríaca e da concentração indevida em uma empresa ou indústria isolada.[81] Os fatores excedentes precisam ir para algum lugar e, nesse caso, eles precisam não ir para outras empresas monopolisticamente competitivas? Nesse caso, a tese se quebra como autocontraditória. Mas os proponentes prepararam uma saída. Eles consideram, primeiro, o caso da competição pura, com equilíbrio no ponto *E*. Então, eles assumem uma deslocação repentina para condições de competição monopolística, com a curva de demanda da empresa agora se inclinando para baixo. A curva de demanda agora desloca de D_p para D_{mo}. Então, a empresa restringe a produção e aumenta seu preço de acordo, colhe lucros, atrai novas empresas que entram na indústria, a nova competição reduz a produção vendível por cada empresa, e a curva de demanda se desloca para baixo e para a esquerda até que seja tangente à curva *AC* no ponto *F*. Daí, dizem os teóricos da competição monopolística, não apenas a competição monopolística sofre com a produção muito pequena em cada empresa e com custos e preços excessivos; também sofre com o *excesso de empresas* em cada indústria. Aqui está o que aconteceu aos fatores excessivos: eles estão presos em muitas empresas não econômicas.

Isso parece plausível, até que percebamos que todo o exemplo foi construído como um truque. Se isolarmos uma empresa ou indústria, como faz o exemplo, podemos muito bem partir de uma posição de competição monopolística, no ponto *F*, e então repentinamente deslocar para condições de competição pura. Isso é certamente um fundamento tão legítimo, ou tão ilegítimo, para comparação. O que então? Como podemos ver na Figura 71, a curva de demanda para cada empresa agora mudou de D_{mf} para D_{po}. Agora será lucrativo para cada empresa expandir sua produção e, então, ela obterá lucros. Novas empresas serão, então, atraídas para a indústria, e a curva de demanda

[81] Mas cf. Abbott, *Quality and Competition*, pp. 180-81.

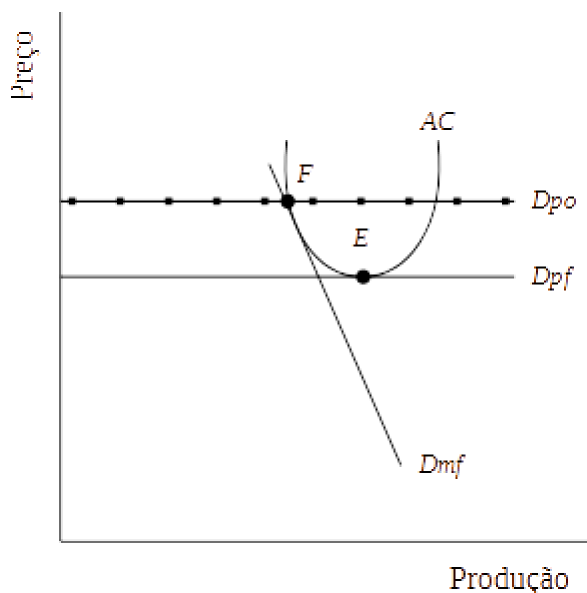


Figura 71. Consequência de uma Mudança da Competição Monopolística para uma Competição Pura

cairá verticalmente, até que novamente alcance a tangência com a curva *AC* no ponto *E*. Estamos agora "provando" que existem *mais* empresas sob uma indústria *pura* do que sob uma concorrência monopolística?[82] O erro fundamental aqui é deixar de ver que, nas condições estabelecidas pelas suposições, *qualquer* mudança que proporcione lucros trará novas empresas para o setor. Ainda assim, os teóricos deveriam estar comparando dois equilíbrios estáticos diferentes, de competição pura e de competição monopolística, e não discutindo caminhos de um para o outro. Assim, os teóricos da competição monopolística não resolveram, de forma alguma, o problema deles dos fatores excedentes.

Mas, além desse ponto, há mais dificuldades na teoria, e Sir Roy Harrod, ele mesmo, um de seus criadores, é o único a ter apreendido a essência da dificuldade central. Como afirma Harrod:

> *Se o empreendedor prevê a tendência dos eventos, o que no devido tempo limitará sua produção lucrativa a x – y unidades, por que não planejar uma fábrica que produza*

[82] O autor primeiramente aprendeu esse pedaço particular da análise das palestras do professor Arthur F. Burns em sala de aula e, até onde conhecemos, ela nunca foi impressa.

> *x – y unidades mais baratas, em vez de se sobrecarregar com excesso de capacidade? Planejar uma fábrica para produzir x unidades, enquanto sabendo que somente será possível manter uma produção de x – y unidades, é certamente sofrer de esquizofrenia.*

E, ainda, afirma Harrod intrigado, a "doutrina aceita" aparentemente considera "impossível ser um empreendedor e não sofrer de esquizofrenia!"[83] Em suma, a teoria supõe que, no longo prazo, uma empresa tendo que produzir em *F* ainda construirá uma instalação com custos mínimos no ponto *E*. Claramente, aqui está uma contradição evidente com a realidade. O que está errado? A própria resposta de Harrod é uma excelente e nova discussão das diferenças entre longo e curto prazo, com o "longo prazo" sempre sendo um fator no planejamento empreendedorial, mas ele não responde precisamente a essa pergunta.

O paradoxo se torna "mais e mais curioso" quando percebemos plenamente que tudo depende de um tecnicismo matemático. A razão pela qual uma empresa nunca pode produzir a um ponto de custo ótimo é que (*a*) ela precisa produzir em uma tangente das curvas de demanda e custo médio em equilíbrio, e (*b*) se a curva de demanda está caindo, segue-se que pode ser tangente a uma curva de custo em forma de U apenas em algum ponto mais alto e à esquerda do ponto de vale. Existem duas considerações que podemos adicionar agora. Em primeiro lugar, não há razão para que a "curva" de custo deva, de fato, ser curvada. Antigamente, as curvas de demanda dos livros didáticos costumavam ser curvas, e agora são frequentemente linhas retas; existem ainda mais razões para acreditar que as curvas de custos são uma série de linhas angulares. É, é claro, (*a*) mais conveniente para diagramas, e (*b*) essencial para representação matemática, que haja curvas contínuas, mas precisamos nunca permitir que a realidade seja falsificada a fim de nos ajustarmos às sutilezas da matemática. Na verdade, a produção é uma série de alternativas discretas, pois toda ação humana é discreta e não pode ser suavemente contínua, ou seja, mover-se em etapas infinitamente pequenas de um nível de produção para outro. Mas, uma vez que reconhecemos a natureza discreta e angular da curva de custo, o "problema" do excedente de capacidade desaparece imediatamente (Figura 72). Assim, a curva decrescente de demanda

[83] Harrod, *Economic Essays*, p. 149.

para a empresa "monopolística", D_m, agora pode ser "tangente" à curva *AC* em *E*, o ponto de custo mínimo, e será assim no equilíbrio final.

Existe outra forma deste pseudoproblema desaparecer; colocar em questão toda a suposição de tangência. A tangência do custo médio e da demanda no equilíbrio parece resultar da propriedade de equilíbrio: que os custos totais e as receitas totais da empresa serão iguais, uma vez que os lucros bem como os prejuízos serão zero. Mas uma questão chave foi negligenciada ou tratada incorretamente. Por que, afinal, deveria a empresa produzir *qualquer coisa*, se não ganha nada ao fazê-lo? Mas ela renderá algo, no equilíbrio, e isso será o retorno dos *juros*. A ortodoxia moderna caiu neste erro por uma razão: porque não percebe que os empreendedores também são capitalistas e que até mesmo se, em uma economia de rotação uniforme, a função estritamente empreendedorial não fosse mais necessária, a função de avanço de capital seria ainda enfaticamente necessária.

A teoria moderna também tende a ver o retorno dos juros como um *custo* para a empresa. Naturalmente, se isso for feito, então, a presença dos juros não muda o assunto. Mas (e aqui remetemos o leitor aos capítulos anteriores) os juros não são um custo para a empresa; é

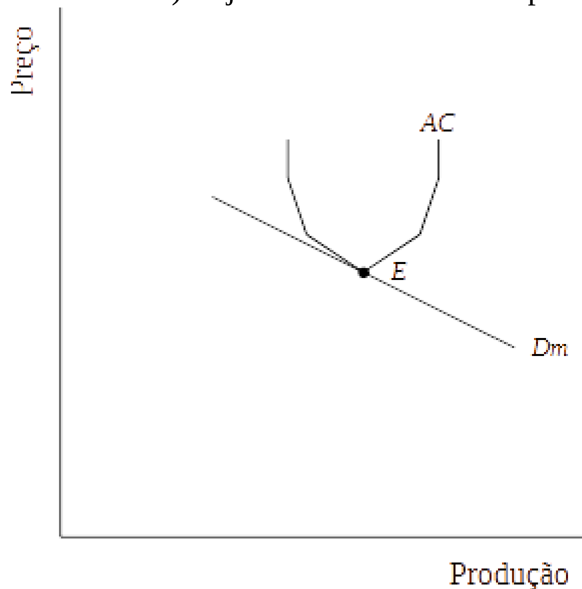


Figura 72. Determinação do Preço em um Ponto de Custo Mínimo

um rendimento de uma empresa. A crença contrária repousa em uma concentração superficial nos juros dos empréstimos e em uma separação injustificada entre empreendedores e capitalistas. *Atualmente*, empréstimos não são importantes e são apenas outra forma legal de investimento capitalista-empreendedor. Em suma, na economia de rotação uniforme, as *empresas* recebem um retorno "natural" de juros, ditado pela preferência temporal social. Portanto, a Figura 72 precisa ser alterada para se parecer com o diagrama da Figura 73 (deixando de lado o problema de curvas vs. ângulos). A empresa produzirá *0K*, seu nível de produção ótimo, a um custo médio mínimo, *KE*. Sua curva de demanda e curva de custo *não* serão tangentes entre si, mas permitirão espaço para o retorno de juros de equilíbrio, representado pela área *EFGH*. (Nem, como alguns podem objetar, o preço será maior nesta versão corrigida da competição monopolística; pois esta curva *AC* é totalmente mais baixa do que as anteriores, que incluíam o retorno dos juros nos custos. Se não incluíssem os juros e, em vez disso, presumissem que os juros seriam zero na ERU, então eles estavam errados, como apontamos acima).[84] E assim o paradoxo da teoria da competição monopolística é finalmente e totalmente sepultado.[85]

[84] Após chegar nessa conclusão, o autor se deparou com um artigo brilhante, mas negligenciado, apontando que o juro é um retorno e não um custo, mostrando as implicações devastadoras desse fato para a teoria da curva de custo. O artigo, no entanto, não aplica a teoria de forma satisfatória ao problema da competição monopolística. Consulte Gabor e Pearce, "A New Approach to the Theory of the Firm", e *idem*, "The Place of Money Capital". Embora existam algumas semelhanças, a crítica do Professor Dewey à doutrina do "excesso de capacidade" é essencialmente muito diferente da nossa e baseada em considerações muito mais "ortodoxas". Dewey, *Monopoly and Economics in Law*, pp. 96 ff.

[85] Desde a teoria errônea, mas popular, de "poder de compensação" proposta por J.K. Galbraith, cai com a teoria da competição monopolística, não é necessário discutir isso aqui. Para uma crítica mais detalhada de suas inúmeras falácias, consulte Simon N. Whitney, "Errors in the Concept of Countervailing Power", *Journal of Business,* outubro, 1953, pp. 238-53; George J. Stigler, "The Economist Plays with Blocs", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, maio, 1954, pp. 8-14; e David McCord Wright, "Discussion", *ibid*., pp. 26-30.

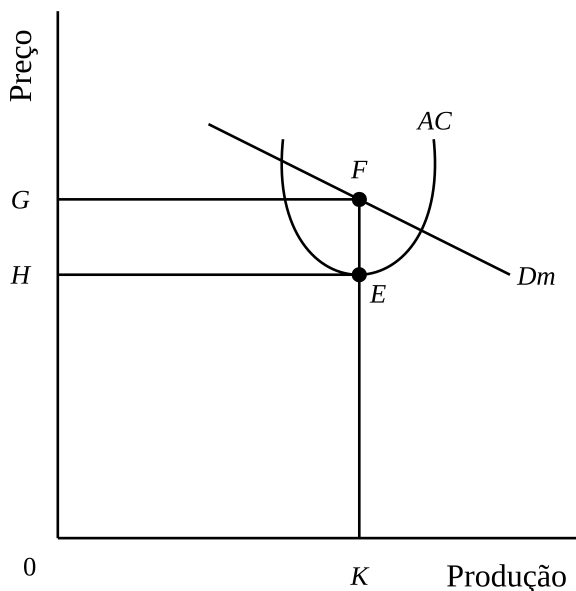


Figura 73. Equilíbrio do Retorno de Juros
enquanto um Componente de Preço

C. Chamberlin e o Custo de Venda

Uma das contribuições mais importantes do professor Chamberlin é supostamente sua nítida distinção entre "custo de venda" e "custo de produção".[86] Os "custos de produção" são supostos a ser as despesas legítimas necessárias para aumentar a oferta com a finalidade de atender as *dadas* tabelas de demanda do consumidor. "Custos de venda" são, por outro lado, supostos a ser direcionados para influenciar os consumidores e *aumentar* suas tabelas de demanda para o produto da empresa.

Essa distinção é completamente espúria.[87] Por que um empresário investe dinheiro e incorre em *quaisquer* custos? Para ofertar uma demanda esperada por seu produto. Cada vez que ele melhora o produto dele, ele espera que os consumidores respondam aumentando as demandas. Na verdade, *todos* os custos gastos com matérias-primas são incorridos na tentativa de aumentar a demanda do consumidor

86 Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 123 ff. Chamberlin inclui nos custos de vendas a publicidade, despesas de vendas, displays de loja.

87 *Consulte* Mises, *Human Action*, p. 319. *Também consulte* Kermit Gordon, "Concepts of Competition and Monopoly — Discussion", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, maio, 1955, pp. 486-87.

além do que teria sido na ausência desses custos. *Portanto, todo o custo de produção é também um "custo de venda"*.

Em contrapartida, os custos de venda não são o puro desperdício ou mesmo a tirania que os teóricos da concorrência monopolística geralmente presumem. As várias despesas designadas como "custos de venda" realizam serviços definidos para o público. Basicamente, eles fornecem informações ao público sobre os bens do vendedor. Vivemos em um mundo onde não pode haver "conhecimento perfeito" dos produtos por ninguém — especialmente consumidores, que se deparam com uma miríade de produtos disponíveis. Os custos de venda são, portanto, importantes para fornecer informações sobre o produto bem como sobre a empresa. Em alguns casos, por exemplo, displays, o próprio "custo de venda" melhora *diretamente* a qualidade do produto na mente do consumidor. Precisa-se sempre lembrar que o consumidor não está simplesmente comprando um *produto físico*; ele também pode estar comprando "atmosfera", prestígio, serviço, etc., todos os quais têm uma realidade tangível para ele e são valorados de acordo.[88]

A visão de que um preço de venda é de alguma forma um artefato de "competição monopolística" deriva apenas das suposições peculiares de "competição pura". Em um mundo "ideal" de competição pura, lembramos, a demanda de cada empresa é dada a ela como infinitamente elástica, de modo que ela pode vender o que quiser ao preço dominante. Naturalmente, em tal situação, nenhum custo de venda é necessário, pois um mercado para um produto é automaticamente garantido. No mundo real, entretanto, não há conhecimento perfeito e as curvas de demanda não são dadas nem são infinitamente elásticas.[89] Portanto, as empresas têm de tentar aumentar as demandas para os produtos delas e conquistar áreas de mercado para si mesmas.

Chamberlin cai em outro erro ao sugerir que os custos de venda, como a publicidade, "criam" demanda de consumo. Essa é a falácia determinista. Cada homem, enquanto proprietário de si mesmo, decide livremente sua própria escala de valorações. No livre mercado, ninguém pode forçar outro a escolher seu produto. E nenhum outro indi-

---

[88] É, certamente, altamente artificial chamar as fitas brilhantes em um produto embalado de "custo de produção", enquanto rotula como um "custo de venda" as fitas brilhantes decorando a loja que vende o produto.

[89] Cf. Alfred Nicols, "The Development of Monopolistic Competition and the Monopoly Problem", *Review of Economics and Statistics*, maio, 1949, pp. 118-23.

víduo pode "criar" os valores de alguém para ele; ele mesmo precisa adotar o valor.[90]

6. Preços Multiformes e Monopólios

Até aqui, sempre concluímos que o mercado tende, a qualquer momento, a estabelecer *um preço de mercado uniforme* para qualquer bem, em condições de concorrência ou de monopólio. Um fenômeno que às vezes aparece, no entanto, é a *multiformidade* persistente de preços. (Precisamos considerar, é claro, um bem que é realmente homogêneo; do contrário, haveria meramente diferenças de preços para bens diferentes). Como, então, pode ocorrer multiformidade, e em algum sentido, viola o funcionamento ou a ética de uma sociedade de livre mercado?

Precisamos primeiro separar os bens em dois tipos: aqueles que são *revendíveis* e aqueles que não são. Sob a última categoria, estão todos os serviços intangíveis, que são consumidos diretamente ou usados no processo de produção; em qualquer caso, eles mesmos não podem ser revendidos pelo primeiro comprador. Os serviços não revendíveis também incluem o uso do *aluguel* de um bem tangível, pois então o bem em si não está sendo comprado, mas sim seus serviços unitários durante um período de tempo. Um exemplo pode ser o "aluguel" de espaço em um vagão de carga.

Vamos primeiro considerar os bens revendíveis. Quando pode haver uma precificação multiforme persistente de tais bens? Uma condição necessária é claramente a *ignorância* por parte de algum vendedor ou comprador. O preço de mercado para um certo tipo de aço, por exemplo, pode ser uma onça de ouro por tonelada; mas um vendedor, por pura ignorância, pode persistir em vendê-lo por meia onça de ouro

---

[90] Consulte Mises:

> O consumidor é, de acordo com [...] as lendas, simplesmente indefeso contra a publicidade de "alta pressão". Se isso fosse verdade, sucesso ou fracasso nos negócios dependeria apenas do modo de publicidade. No entanto, ninguém acredita que qualquer tipo de propaganda teria conseguido fazer os fabricantes de velas manterem o campo contra a lâmpada elétrica, os cocheiros contra os automóveis. Mas isso implica que a qualidade da mercadoria anunciada é fundamental para trazer o sucesso de uma campanha publicitária. [...] Os truques e artifícios da propaganda estão disponíveis para o vendedor do melhor produto não menos do que para o vendedor do pior produto. Mas apenas o primeiro desfruta das vantagens derivadas da melhor qualidade de seu produto. (Mises, *Human Action*, pp. 317-18)

a tonelada. O que acontecerá? Em primeiro lugar, alguma pessoa empreendedora irá comprar o aço desse retardatário e revendê-lo ao preço de mercado, estabelecendo uma uniformidade efetiva. Em segundo lugar, outros compradores correrão para superar o lance do primeiro comprador pela barganha, informando assim o vendedor de seu preço baixo. Finalmente, o vendedor persistentemente ignorante não permanecerá por muito tempo no negócio. (Claro, pode acontecer que o vendedor tenha um forte desejo de vender aço por um preço inferior ao de mercado, por razões “filantrópicas”. Mas se ele persistir em fazer isso, então ele está simplesmente comprando os bens de consumo — para ele — da filantropia e pagando o preço por isso com uma receita menor. Ele está agindo aqui enquanto um consumidor, e não como empreendedor, da mesma forma que faria se contratasse o sobrinho mal-humorado dele à custa de uma redução nos lucros. Este, então, não seria um caso genuíno de precificação multiforme, onde o bem precisa ser *sempre* homogêneo).

Nem o comprador está em uma condição diferente. Se um comprador fosse ignorante e continuasse a comprar aço a duas onças de ouro a tonelada quando o preço de mercado era uma onça de ouro, então algum outro vendedor logo avisaria o comprador de seu erro, oferecendo-se para vender o aço por muito menos. Se houver apenas um vendedor, então o comprador que comprou mais barato ainda pode revender com lucro ao comprador cobrando um preço maior. E um comprador persistentemente ignorante também sairá do mercado.

Há apenas um caso em que um preço multiforme poderia ser estabelecido para um produto revendível: quando o bem está sendo vendido aos consumidores — os compradores finais. Pois, embora os compradores empreendedores estarão alertas aos diferenciais de preço, e o comprador de um bem a um preço mais baixo pode revender para outro comprador com um preço mais alto, os consumidores finais geralmente não consideram a revenda depois de comprar. Um caso clássico é o de turistas americanos em um bazar do Oriente Médio.[91] O turista não tem tempo nem disposição para fazer um estudo aprofundado dos mercados de consumo e, portanto, cada turista é ignorante do preço vigente de qualquer bem. Consequentemente, o vendedor pode isolar cada comprador, cobrando preços mais altos aos compradores mais ansiosos, preços mais baixos para os compradores marginais do mesmo bem. Dessa forma, o comprador atinge um objetivo

[91] *Consulte* Wicksteed, *Common Sense of Political Economy and Selected Papers*, I, 253 ff.

geralmente não cumprido de todos os vendedores: o aproveitamento de mais do "excedente dos consumidores" dos compradores. Aqui, as duas condições são satisfeitas: os consumidores são ignorantes do preço em vigor e não estão no mercado para revender.

A precificação multiforme, como costuma ser cobrada, distorce a estrutura de produção e é de alguma forma imoral ou exploradora? Como isso é imoral? O vendedor visa, como sempre, maximizar seus ganhos na troca voluntária, e certamente não pode ser responsabilizado pela ignorância do comprador. Se os compradores não se dão ao trabalho de informar-se sobre a situação do mercado, eles precisam estar preparados para que parte de seu excedente psíquico seja drenado pela barganha do vendedor. Nem é essa ação irracional por parte do comprador. Pois precisamos deduzir da ação do comprador que *ele prefere permanecer na ignorância em vez de fazer o esforço ou pagar o dinheiro para se informar sobre as condições do mercado.* Adquirir conhecimento em qualquer campo exige tempo, esforço e muitas vezes dinheiro, e é perfeitamente razoável para um indivíduo em qualquer dado mercado preferir arriscar no preço e usar seus recursos escassos em outras direções. Essa escolha é clara no caso de um turista de férias, mas também é possível em qualquer outro dado mercado. Tanto o turista impaciente, que prefere pagar um preço mais alto e não gastar tempo e dinheiro em aprender sobre o mercado, quanto um companheiro que passa dias em um estudo intensivo do mercado de bazares estão exercendo suas preferências, e a praxeologia não pode chamar um ou outro de mais racional. Além disso, não há como medir os excedentes do consumidor perdidos ou ganhos no caso dos dois turistas. Precisamos, portanto, concluir que a precificação multiforme, no caso de bens revendíveis, em nada distorce a alocação dos fatores produtivo, porque, pelo contrário, é consistente com, e no caso do turista, a *única* precificação consistente com a satisfação das preferências do consumidor.

É preciso ser enfatizado aqui que não importa o quanto o vendedor no bazar extraia do excedente psíquico de seus clientes, ele não explora tudo; caso contrário, a venda não seria sequer realizada. Como a troca é voluntária, ambas as partes ainda se beneficiam com ela.

E se o bem não é revendível? Nesse caso, há muito mais espaço para preços multiformes, uma vez que não é necessário ignorância. Um vendedor pode vender um serviço intangível a um preço maior para A do que para B sem temer que B possa prejudicá-lo revendendo

para A. Portanto, a maioria dos casos reais de precificação multiforme ocorre no domínio dos bens intangíveis.

Suponha agora que o vendedor X conseguiu estabelecer preços multiformes para os clientes dele. Ele pode ser um advogado, por exemplo, que cobra taxas mais altas pelo mesmo serviço a um cliente rico do que a um cliente pobre. Uma vez que ainda há competição entre os vendedores, por que outro advogado Y não entra em campo e reduz o preço de X para os clientes ricos? Na verdade, isso é o que geralmente vai acontecer, e qualquer tentativa de estabelecer "mercados separados" entre os clientes levará a uma invasão do campo mais lucrativo e com preços mais altos por outros concorrentes, finalmente baixando o preço, reduzindo as receitas e restabelecendo preços uniformes. Se o serviço de um vendedor é incomum e é universalmente reconhecido que ele não tem concorrentes eficazes, então ele pode ser capaz de sustentar uma estrutura multiforme.

Existe uma simples condição, mas muito importante, que não mencionamos, que precisa ser cumprida para estabelecer uma precificação multiforme: o rendimento total da multiformidade precisa ser maior do que o da uniformidade. Quando um comprador pode comprar apenas uma unidade de um bem, isso não é problema. Se houver e puder haver apenas um vendedor de um bem não revendível, *e* cada comprador não puder comprar mais do que uma unidade, então o preço multiforme tenderá a ser estabelecido (barrando o barateamento pelos concorrentes), uma vez que a receita total para o vendedor será sempre maior por meio do aproveitamento de mais excedentes do consumidor de cada comprador.[92] Mas se um comprador pode comprar mais do que uma unidade, a receita se torna um problema. Pois então cada comprador, confrontado com um preço maior, restringirá suas compras. Isso deixará um estoque não vendido, que o vendedor irá descarregar *reduzindo* seus preços abaixo do preço hipotético uniforme, a fim de atender às demandas de compradores até então submarginais. Portanto, suponha que o preço uniforme de um bem é dez grãos de ouro por unidade, pelos quais cem unidades são vendidas. O vendedor agora decide isolar cada comprador como um mercado separado e obter mais excedentes do consumidor. Com exceção dos compradores quase marginais, então, todos os outros terão seus preços aumentados.

[92] É difícil conceber um caso, na realidade, ao qual tal restrição imposta sobre os compradores (chamada de "discriminação de preço perfeita") iria se aplicar. A Sra. Robinson cita como um exemplo um resgate cobrado por um sequestrador, mas isso, é claro, não se obtém no mercado desimpedido e livre, que exclui o sequestro. Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, p. 187 n.

Eles restringirão suas compras, digamos, a um agregado de oitenta e cinco unidades, e as outras quinze unidades serão vendidas baixando o preço para novos compradores, até então submarginais.

A multiformidade pode ser estabelecida apenas quando os rendimentos totais são maiores do que a uniformidade fornece. Isso nem sempre é o caso, pois os compradores supramarginais podem restringir suas compras em mais do que os compradores submarginais podem compensar.[93]

A precificação multiforme teve uma curiosa recepção de economistas e leigos. Em alguns casos, é considerada exploração viciosa dos consumidores; em outros (por exemplo, medicina e educação) é considerado louvável e humanitário. Na realidade, não é nenhum dos dois. Certamente não é a *regra* de precificação que os mais ansiosos *deveriam* pagar na proporção de sua ansiedade (na prática, geralmente medida pela riqueza deles), pois então todos pagariam em proporção à sua riqueza por tudo, e todo o sistema monetário e econômico iria quebrar; o dinheiro não mais funcionaria. (Consulte o capítulo 12 abaixo). Se isso estiver claro em geral, é difícil ver a priori por que bens específicos deveriam ser escolhidos para esse tratamento. Por outro lado, os consumidores não estão sendo "explorados" se houver multiformidade. É claro que os compradores marginais e submarginais não são explorados: os últimos obviamente ganham. O que dizer dos compradores *supra*marginais que estão recebendo menos excedente de consumidor? Em alguns casos, eles ganham, porque sem as receitas maiores fornecidas pela "discriminação de preços" o bem não seria fornecido de forma alguma. Considere, por exemplo, um médico rural que deixaria a área se tivesse de subsistir com as receitas mais baixas fornecidas pela uniformidade. E mesmo se o bem ainda fosse fornecido, *o fato* de os compradores supramarginais continuarem a patrocinar o vendedor mostra que eles estão satisfeitos com o arranjo aparentemente discriminatório. Caso contrário, eles boicotariam rapidamente o vendedor, individualmente ou em conjunto, e patrocinariam os concorrentes. Eles simplesmente se recusariam a pagar mais do que os compradores submarginais, e isso levaria rapidamente o vendedor a baixar os preços. O fato de não o fazerem mostra que *preferem* a multiformidade em vez da uniformidade no caso particular. Um exemplo é a educação em escolas particulares, que jovens capazes, mas pobres, muitas vezes frequentam com bolsas de estudo — um princípio que os pais ricos que pagam a mensalidade integral comprovadamente não conside-

93 Consulte Mises, *Human Action*, pp. 385 ff.

ram injusto. Se, no entanto, os vendedores receberam concessões de privilégio monopolístico pelo governo, permitindo-lhes restringir a concorrência no atendimento dos compradores supramarginais, então eles podem estabelecer a multiformidade sem desfrutar da preferência demonstrável desses compradores: pois aqui a coerção governamental entrou para inibir a livre expressão de preferências.[94]

Até agora, discutimos a discriminação de preços por vendedores nos mercados de consumidores, onde os excedentes dos consumidores são drenados. Pode existir tal discriminação nos mercados dos produtores? Somente quando o bem não é revendível, os rendimentos totais são maiores na multiformidade, *e* os compradores supramarginais estão dispostos a pagar. O último acontecerá quando esses compradores tiverem um PVMD mais alto para o bem em suas empresas do que os outros compradores nas deles. Nesse caso, o vendedor do bem com preços multiformes está absorvendo um aluguel anteriormente obtido pela empresa supramarginal compradora. O caso mais notável de tal precificação foi a "discriminação contra" o frete ferroviário das empresas que transportam uma carga mais valiosa por unidade de peso do que a de outras empresas. Os ganhos não são, é claro, retidos pela ferroviária no longo prazo, mas absorvidos por sua própria terra e fatores de trabalho.

Pode haver discriminação de preço pelos *compradores* quando o bem não é revendível (e a ignorância entre os vendedores não é suposta)? Não, não pode haver, pois o preço mínimo de reserva imposto por, digamos, um trabalhador, é determinado pelo custo de oportunidade que ele renunciou em outro lugar. Em resumo, se um homem ganha cinco onças de ouro por semana por seu serviço de trabalho na empresa A, ele não aceitará duas onças por semana (embora ele aceitaria duas em vez de ganhar nada), uma vez que ele pode ganhar aproximadamente cinco onças em algum outro lugar. E o significado da discriminação de preço contra os vendedores é que um comprador seria capaz de pagar menos pelo mesmo bem que o vendedor pode ganhar em outro lugar (omitidos os custos de mudança, etc.). Daí, não pode haver discriminação de preço contra os vendedores. Se os vendedores são ignorantes, então, como no caso dos consumidores ignorantes em um

94 Um exemplo é a medicina, onde o governo ajuda a restringir a oferta e, assim, evitar cortes de preços. Consulte o esclarecedor artigo de Reuben A. Kessel, "Price Discrimination in Medicine", *The Journal of Law and Economics*, outubro, 1958, pp. 20-53. Também consulte o capítulo 12 abaixo sobre concessões de privilégio de monopólio.

bazar, precisamos inferir que eles preferem a renda menor ao custo e ao trabalho de aprender mais sobre o mercado.

7. Patentes e os Direitos Autorais

Voltando-nos agora às patentes e aos direitos autorais, perguntamos: Qual dos dois, se algum, é consonante com o livre mercado puro, e qual é uma concessão de privilégios de monopólio pelo Estado? Nesta parte, estivemos analisando a economia do livre mercado puro, onde a pessoa individual e a propriedade não são sujeitos a molestação. É importante, portanto, decidir se as patentes ou direitos autorais serão obtidos na sociedade puramente livre e não invasiva, ou se eles são uma função da interferência do governo.

Quase todos os escritores têm agrupado patentes e direitos autorais juntos. A maioria considerou ambos como concessões de privilégio de monopólio exclusivo pelo Estado; alguns consideraram ambos como parte e parcela do direito de propriedade no livre mercado. Mas quase todo mundo tem considerado patentes e direitos autorais enquanto equivalentes: um conferindo um direito de propriedade exclusivo no campo das invenções mecânicas, o outro conferindo um direito exclusivo no campo das criações literárias.[95] No entanto, esse agrupamento de patentes e de direitos autorais é totalmente falacioso; os dois são completamente diferentes em relação ao livre mercado.

É verdade que uma patente e um direito autoral, são direitos de propriedade exclusivos e também é verdade que ambos são direitos de propriedade sobre *inovações*. Mas existe uma diferença crucial em sua *aplicação legal*. Se um autor ou um compositor acredita que seus direitos autorais estão sendo infringidos e ele toma a ação legal, ele precisa "provar que o réu teve 'acesso' à obra supostamente infringida. Se o réu produzir algo idêntico ao trabalho do autor pleiteante por mero acaso, não há violação".[96] Direitos autorais, em outras palavras, têm como fundamentação a acusação de roubo implícito. O pleiteante precisa provar que o réu roubou sua criação, reproduzindo-a e vendendo-a ele mesmo em caso de violação de seu contrato ou de outra pessoa com o vendedor original. Mas se o réu chega a mesma criação, o re-

---

95 Henry George foi uma exceção notável. Consulte a excelente discussão dele em *Progress and Poverty* (New York: Modern Library, 1929), p. 411 n.

96 Richard Wincor, *How to Secure Copyright* (New York: Oceana Publishers, 1950), p. 37.

querente não tem privilégios de direitos autorais que possam impedir o réu de usar e vender o produto.

Patentes, por outro lado, são completamente diferentes. Assim:

> *Você patenteou sua invenção e lê no jornal um dia que John Doe, que vive em uma cidade a 2000 milhas da sua cidade, inventou um dispositivo idêntico ou similar, que licenciou a empresa EZ para fabricá-lo. [...] Nem Doe, nem a empresa EZ sequer [...] ouviram falar de sua invenção. Todos acreditam que Doe é o inventor de um dispositivo novo e original. Eles podem ser todos culpados de infringir sua patente. O fato de que o infringimento deles foi em ignorância dos fatos verdadeiros e não intencionais não constituirá uma defesa.*[97]

A patente, então, tem nada a ver com o roubo implícito. Ele confere privilégio exclusivo ao primeiro inventor, e se qualquer outra pessoa inventar, de maneira totalmente independente, a máquina, ou produto, similar ou igual, ele seria impedido pela violência de usá-lo na produção.

Vimos no capítulo 2 que o teste ácido pelo qual julgamos se uma determinada prática ou lei está ou não em consonância com o livre mercado é este: a prática proibida é roubo implícito ou explícito? Se é isso, então o livre mercado o tornaria ilegal; se não, então sua ilegalidade é a própria interferência do governo no livre mercado. Vamos considerar os direitos autorais. Um homem escreve um livro ou compõe uma música. Quando ele publica o livro ou partitura, ele imprime na primeira página a palavra "copyright". Isso indica que qualquer homem que concorde em comprar este produto também concorda, como parte da troca, em *não* copiar ou reproduzir este trabalho para venda. Em outras palavras, o autor não vende sua propriedade diretamente para o comprador; ele vende *sob a condição* de que o comprador não reproduza para venda. Uma vez que o comprador não compra a propriedade diretamente, mas apenas sob esta condição, qualquer violação do contrato por ele ou por um comprador subsequente é *roubo implícito* e seria tratada de acordo no livre mercado. O copyright é, portanto, um dispositivo lógico de direito de propriedade no livre mercado.

97 Irving Mandell, *How to Protect and Patent Your Invention* (New York: Oceana Publishers, 1951), p. 34.

Parte da proteção de patente agora obtida por um inventor poderia ser alcançada no livre mercado por um tipo de proteção de "copyright". Portanto, os inventores precisam agora *marcar* suas máquinas como sendo patenteadas. A marca coloca os compradores sob o aviso de que a invenção é patenteada e que eles não podem vender aquele artigo. Mas o mesmo poderia ser feito para estender o sistema de copyright, e sem patente. No livre mercado puro, o inventor pode marcar os *direitos autorais* de sua máquina e, então, qualquer um que compre a máquina compra *sob a condição* que ele não irá reproduzir e vender tal máquina com fins lucrativos. Qualquer violação desse contrato constituirá roubo implícito e será processado em conformidade no livre mercado.

A patente é incompatível com o livre mercado *precisamente na medida em que vai além do direito autoral*. O homem que não comprou uma máquina e chega à mesma invenção independentemente, irá, no livre mercado, ser perfeitamente capaz de usar e vender sua invenção. As patentes impedem um homem de usar sua invenção mesmo que toda a propriedade seja dele e ele não tenha roubado a invenção, explícita ou implicitamente, do primeiro inventor. As patentes, portanto, são concessões de privilégio de monopólio exclusivo pelo Estado e são *invasivas* dos direitos de propriedade no mercado.

A distinção crucial entre patentes e direitos autorais, então, não é que uma é mecânica e outro literário. O fato deles terem sido aplicados dessa forma é um acidente histórico e não revela a diferença crítica entre eles.[98] A diferença crucial é que o direito autoral é um atributo lógico do direito de propriedade no livre mercado, enquanto a patente é uma invasão de monopólio desse direito.

A aplicação de patentes a invenções mecânicas e os direitos autorais as obras literárias é peculiarmente inadequada. Seria mais adequado ao livre mercado ser exatamente o contrário. Pois as criações literárias são produtos únicos do indivíduo; é quase impossível para eles serem duplicados independentemente por outra pessoa. Portanto, uma *patente*, em vez de um direito autoral, para produções literárias faria pouca diferença na prática. Por outro lado, as invenções mecânicas são descobertas da lei natural em vez de criações individuais e, daí, invenções independentes semelhantes ocorrem o tempo todo.[99] A simulta-

98 Isso pode ser observado nos campos de *designs*, que podem ou ser patenteados ou protegidos pelos direitos autorais.

99 Para uma pista legal sobre a apropriada distinção entre direito autoral e monopólio, *consulte* F.E. Skone James, "Copyright" em *Encyclopedia Britanni-*

neidade de invenções é um fato histórico familiar. Portanto, se é desejado manter um livre mercado, é particularmente importante permitir *direitos autorais*, mas não patentes, para invenções mecânicas.

O common law tem sido frequentemente um bom guia para a lei consonante com o livre mercado. Consequentemente, não é surpreendente que o direito autoral de common-law prevalece para manuscritos literários *não publicados*, enquanto não existe uma *patente* de common-law. De acordo com o common law, o inventor também tem o direito de manter sua invenção não divulgada e protegida contra o roubo, ou seja, ele tem o equivalente à proteção de direitos autorais para invenções não divulgadas.

No livre mercado, portanto, não existiriam patentes. Existiriam, no entanto, direitos autorais para qualquer inventor ou criador que fizesse uso, e esses direitos autorais seriam perpétuos, não limitados a um determinado número de anos. Obviamente, para ser propriedade de um indivíduo, um bem precisa ser permanentemente e perpetuamente a propriedade do homem e seus herdeiros e cessionários. Se o Estado decreta que a propriedade de um homem cessa em uma determinada data, isso significaria que o Estado é o real proprietário e que simplesmente concede ao homem o uso da propriedade por um determinado período de tempo.[100]

Alguns defensores de patentes afirmam que elas não são privilégios de monopólio, mas simplesmente direitos de propriedade sobre invenções ou mesmo sobre "ideias". Mas, como vimos, o direito de propriedade de todos é defendido na lei libertária sem patente. Se alguém tem uma ideia ou plano e constrói uma invenção, e esta é roubada de sua casa, o roubo é um ato de furto ilegal segundo a lei geral. Por outro lado, as patentes na verdade invadem os direitos de propriedade daqueles descobridores *independentes* de uma ideia ou de uma invenção que fizeram a descoberta após o titular da patente. As patentes, portanto, *invadem* em vez de defender os direitos de propriedade. O engano desse argumento de que as patentes protegem os direitos de

ca (14ª ed.; London, 1929), VI, 415-16. Para as visões dos economistas do século XIX sobre as patentes, *consulte* Fritz Machlup e Edith T. Penrose, "The Patent Controversy in the Nineteenth Century," *Journal of Economic History*, maio, 1950, pp. 1-29. *Consulte também* Fritz Machlup, *An Economic Review of the Patent System* (Washington, D.C.: United States Government Printing Office, 1958).

[100] É claro, não haveria nada para prevenir o criador ou seus herdeiros de voluntariamente abandonar esse direito de propriedade e lançá-lo no "domínio público" se eles então desejassem.

propriedade das ideias é demonstrado pelo fato de que nem todas, mas apenas certos tipos de ideias originais, certos tipos de inovações, são consideradas patenteáveis.

Outro argumento comum para patentes é que a "sociedade" está simplesmente fazendo um contrato com o inventor para comprar o segredo dele, para que a "sociedade" possa usá-lo. Em primeiro lugar, a "sociedade" poderia pagar um subsídio direto, ou preço, para o inventor; isso não teria de impedir que todos os inventores posteriores comercializassem as invenções *deles* nesse campo. Em segundo lugar, não há nada na economia livre para prevenir qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos de comprar invenções secretas dos criadores delas. Nenhuma patente monopolística é necessária.

O argumento mais popular a favor de patentes entre os economistas é o utilitário de que uma patente durante um certo número de anos é necessária para encorajar uma quantidade suficiente de despesas de pesquisa para invenções e inovações em processos e produtos.

Esse é um argumento curioso, porque a questão imediatamente surge: por qual padrão você julga que os gastos com pesquisa são "demais", "muito pouco" ou apenas o suficiente? Este é um problema enfrentado por *toda* intervenção governamental na produção do mercado. Os recursos — as melhores terras, trabalhadores, bens de capital, tempo — na sociedade são limitados e podem ser usados para inúmeros fins alternativos. Por qual padrão alguém afirma que certos usos são "excessivos", que certos usos são "insuficientes", etc.? Alguém observa que existe pouco investimento no Arizona, mas um muito grande na Pensilvânia; ele indignadamente afirma que o Arizona merece mais investimento. Mas que padrões ele pode usar para fazer essa alegação? O *mercado* tem um padrão racional: as maiores rendas monetárias e os maiores lucros, pois esses podem ser atingidos apenas através do atendimento máximo aos desejos do consumidor. Esse princípio de serviço máximo para consumidores e produtores — i.e., para todos — rege a aparentemente misteriosa alocação de recursos no mercado: quanto dedicar a uma empresa ou a outra, a uma área ou outra, ao presente ou futuro, a um bem ou outro, para pesquisar em comparação com outras formas de investimento. Mas o observador que critica essa alocação não pode ter padrões racionais para essa decisão; ele tem apenas seu capricho arbitrário. Isso é especialmente verdadeiro no que diz respeito ao criticismo das relações de *produção*. Alguém que repreende os *consumidores* por comprarem muitos cosméticos pode ter, com ou sem razão, alguma base racional para suas críticas. Mas al-

guém que pensa que mais ou menos de um determinado recurso deveria ser usado em uma determinada maneira ou que algumas empresas de negócios são "muito grandes" ou "muito pequenas" ou que muito ou pouco é gasto em pesquisa ou é investido em uma nova máquina, pode ter nenhuma fundamentação racional para a sua crítica. Em resumo, as empresas estão produzindo para um mercado, guiadas pelas valorações finais dos consumidores naquele mercado. Observadores externos podem criticar as valorações finais dos consumidores se escolherem — embora, se interferirem no consumo com base nessas valorações, eles impõem uma perda de utilidade aos consumidores — mas não podem criticar legitimamente os *meios*: as relações de produção, as alocações de fatores, etc., pelo qual esses fins são atendidos.

Os fundos de capital são limitados, e precisam ser alocados para variados usos, um dos quais é despesas com pesquisa. No mercado, decisões racionais são feitas na definição das despesas com pesquisa, de acordo com as melhores expectativas empreendedoriais de um futuro incerto. Coercitivamente encorajar despesas com pesquisa iria distorcer e dificultar a satisfação dos consumidores e dos produtores no mercado.

Muitos defensores das patentes acreditam que as condições normais de competição do mercado não suficientemente encorajam a adoção de novos processos e que, portanto, as inovações precisam ser coercitivamente promovidas pelo governo. Mas o mercado decide sobre a taxa de introdução de novos processos da mesma forma que decide sobre a taxa de industrialização de uma nova área geográfica. Na verdade, esse argumento para patentes é muito similar ao argumento da indústria nascente para tarifas — que os processos mercadológicos não são suficientes para permitir a introdução de novos processos valiosos. E a resposta para ambos os argumentos é a mesma: que as pessoas precisam balancear a produtividade superior do novo processo com o custo de instalá-los, ou seja, com a vantagem já possuída pelo processo antigo que já está construído e em existência. Privilegiar coercitivamente a inovação destruiria desnecessariamente fábricas valiosas já existentes e iria impor uma carga excessiva aos consumidores. Pois os desejos dos consumidores não seriam satisfeitos da maneira mais econômica.

Não é de forma alguma autoevidente que as patentes encorajam um aumento na quantidade absoluta de despesas com pesquisa. Mas certamente as patentes distorcem o *tipo* de despesa com pesquisa que está sendo conduzida. Pois, embora seja verdade que o *primeiro* des-

cobridor se beneficia do privilégio, também é verdade que seus concorrentes estão excluídos da produção na área da patente por muitos anos. E uma vez que uma patente pode se basear em outra relacionada no mesmo campo, os concorrentes muitas vezes podem ser desestimulados indefinitivamente de fazer *mais* investimentos com pesquisas na área geral coberta pela patente. Além disso, o próprio titular da patente é desencorajado a se envolver em pesquisas adicionais nesse campo, pois o privilégio permite que ele descanse sobre seus louros por todo o período da patente, com a garantia de que nenhum competidor pode transgredir o domínio dele. O estímulo competitivo para novas pesquisas é eliminado. As despesas com pesquisa são, portanto, *superestimuladas* nos estágios iniciais, antes que alguém tenha uma patente, e são *indevidamente restritos* no período após o recebimento da patente. Além disso, algumas invenções são consideradas patenteáveis, enquanto outras não. O sistema de patentes tem então o efeito adicional de estimular artificialmente as despesas com pesquisa nas áreas *patenteáveis*, enquanto restringe artificialmente a pesquisa nas áreas *não patenteáveis*.

Os fabricantes não têm, de forma alguma, favorecido unanimemente as patentes. R.A. Macfie, líder do florescente movimento da abolição de patentes da Inglaterra durante o século XIX, foi presidente da *Liverpool Chamber of Commerce*.[101] O fabricante I.K. Brunel, perante um comitê da Câmara dos Lordes, deplorou o efeito de patentes no estímulo ao desperdício de recursos na busca de invenções patenteáveis não experimentadas, recursos que poderiam ter sido melhor usados em produção. E Austin Robinson apontou que muitas indústrias vivem bem sem patentes:

> *Na prática, a aplicação de monopólios de patentes é frequentemente tão difícil [...] que os fabricantes concorrentes em algumas indústrias preferiram associaram patentes; e procurar recompensa suficiente para a invenção técnica na [...] vantagem da prioridade que a experimentação antecipada geralmente dá e na subsequente benevolência que pode surgir dela.*[102]

---

[101] Consulte o artigo iluminador de Machlup e Penrose, "Patent Controversy in the Nineteenth Century", pp. 1-29.

[102] Citado em Edith Penrose, *Economics of the International Patent System* (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1951), p. 36; *consulte também ibid*., pp. 19-41.

Conforme Arnold Plant resumiu o problema das despesas de pesquisa e inovações competitivas:

> *Nem pode ser presumido que os inventores deixariam de ser empregados se os empreendedores perderem o monopólio sobre o uso de suas invenções. As empresas os empregam hoje para a produção de invenções não patenteáveis, e não o fazem meramente pelo lucro que a prioridade garante. Em competição ativa [...] nenhuma empresa pode se dar ao luxo e ficar atrás de seus concorrentes. A reputação de uma empresa depende de sua habilidade de se manter à frente, de ser a primeira no mercado com novas melhorias em seus produtos e novas reduções em seus preços.*[103]

Finalmente, é claro, o próprio mercado oferece um curso fácil e efetivo para aqueles que sentem que não há despesas suficientes sendo feitas em certas direções. *Eles podem fazer essas despesas eles mesmos*. Aqueles que gostariam de ver mais invenções feitas e exploradas, portanto, têm a liberdade de se unir e subsidiar tal esforço de maneira que acharem melhor. Dessa forma, eles iriam, como consumidores, adicionar recursos para o negócio de pesquisa e invenção. E não estariam então forçando outros consumidores a perder utilidade ao conferir concessões de monopólio e distorcer as alocações do mercado. Seus gastos voluntários se tornariam *parte do mercado* e expressariam as avaliações finais do consumidor. Além disso, os inventores não seriam restringidos. Os amigos da invenção poderiam cumprir seu objetivo sem chamar o Estado e impor prejuízos a um grande número de pessoas.

[103] Arnold Plant, "The Economic Theory concerning Patents for Inventions", *Economica*, fevereiro, 1934, p. 44.

capítulo 11

O Dinheiro e seu Poder de Compra

1. Introdução

O dinheiro entrou em quase todas as nossas discussões até agora. No capítulo 3 vimos como a economia evolui do escambo para a troca indireta. Vimos os padrões da troca indireta e os tipos de alocações de rendas e despesas que são feitas em uma economia monetária. No capítulo 4 discutimos os preços monetários e a sua formação, analisamos a utilidade marginal do dinheiro, e demonstramos como a teoria monetária pode ser incluída na teoria da utilidade por meio do teorema da regressão do dinheiro. No capítulo 6 vimos como o cálculo monetário nos mercados é essencial para uma economia desenvolvida e complexa, e analisamos a estrutura de demandas e ofertas de dinheiro pós-renda e pré-renda no mercado de tempo. E do capítulo 2 em diante, toda nossa discussão tratou de uma economia de troca monetária.

Chegou a hora de unir os fios de nossa análise do mercado, ao completar nosso estudo do dinheiro e dos efeitos das mudanças nas relações monetárias no sistema econômico. Neste capítulo continuaremos a conduzir a análise dentro da estrutura da economia de livre mercado.

2. A Relação do Dinheiro: A Demanda e a Oferta do Dinheiro

O dinheiro é uma mercadoria que serve como um intermédio geral de troca; suas trocas, portanto, permeiam o sistema econômico. Como todas as mercadorias, ele tem uma demanda e uma oferta de mercado, embora sua situação especial lhe dê muitas características únicas. Vimos no capítulo 4 que seu "preço" não tem uma expressão única no mercado. As outras mercadorias são todas expressáveis em termos de unidades de dinheiro e, portanto, têm preços unicamente identificáveis. A mercadoria-dinheiro, no entanto, pode ser expressa apenas por uma série de todas as outras mercadorias, i.e., de todos os bens e serviços que o dinheiro pode comprar no mercado. Essa série não possui uma unidade unicamente expressável e, como veremos, as

mudanças na série não podem ser mensuradas. Ainda, o conceito do "preço" ou "valor" do dinheiro, ou o "poder de compra da unidade monetária", não é menos real e importante para tudo isso. Simplesmente, precisa-se ter em mente que, como vimos no capítulo 4, não existe um único "nível de preço" ou unidade mensurável pela qual a série de valores do dinheiro possa ser expressa. Esse valor de troca do dinheiro também assume uma importância peculiar porque, diferente das outras mercadorias, o objetivo principal da mercadoria-dinheiro é ser trocado, no presente ou no futuro, por mercadorias diretamente consumíveis ou produtivas.

A *demanda total por dinheiro* no mercado consiste em duas partes: a *demanda de troca por dinheiro* (pelos vendedores de todos os outros bens que desejam comprar dinheiro) e a *demanda de reserva de dinheiro* (a demanda por dinheiro para manter por aqueles que já o mantêm). Porque o dinheiro é uma mercadoria que permeia o mercado e está continuamente sendo ofertado e demandado por todos, e porque a proporção que o estoque de dinheiro existente carrega para a nova produção é alta, será conveniente analisar a oferta e a demanda por dinheiro em termos da análise de *estoque de demanda total* estabelecida no capítulo 2.[1]

Em contraste às outras mercadorias, todos no mercado têm tanto uma demanda de troca quanto uma demanda de reserva de dinheiro. A demanda de troca é a *demanda pré-renda* (consulte o capítulo 6, acima). Enquanto um vendedor de trabalho, terra, bens de capital ou bens de consumo, ele precisa ofertar esses bens e demandar dinheiro em troca para obter uma renda monetária. Além das considerações especulativas, o vendedor de produtos prontos tenderá, como vimos, a ter uma curva de oferta perfeitamente inelástica (vertical), uma vez que não tem usos de reserva para o bem. Mas a curva de oferta de um bem por dinheiro é equivalente à curva de demanda (parcial) por dinheiro em termos do bem a ser ofertado. Portanto, as curvas de demanda (de

[1] Cf. Edwin Cannan, "The Application of the Theoretical Analysis of Supply and Demand to Units of Currency" em F.A. Lutz e L.W. Mints, eds., *Readings in Monetary Theory* (Philadelphia: Blakiston, 1951), pp. 3-12, e Cannan, *Money* (6ª ed.; London: Staples Press, 1929), pp. 10-19, 65-78.

troca) por dinheiro em termos de terra, bens de capital e bens de consumo tenderão a ser perfeitamente inelásticas.

Para os serviços de trabalho, a situação é mais complicada. O trabalho, como vimos, tem um uso reservado — satisfazer o lazer. Vimos que a curva de oferta geral de um fator de trabalho pode ser ou “inclinada para frente” ou “inclinada para trás”, dependendo da utilidade marginal do dinheiro e da desutilidade marginal do lazer renunciado dos indivíduos. Ao determinar a curva de demanda de trabalho por dinheiro, no entanto, podemos ter bem mais certeza. Para entender por que, tomemos um exemplo hipotético de uma curva de oferta de um fator de trabalho (em uso geral). A uma taxa salarial de cinco grãos de ouro por hora, 40 horas por semana de serviço de trabalho serão vendidas. Agora, suponha que o salário seja elevado para 8 grãos de ouro por hora. Algumas pessoas podem trabalhar um número maior de horas porque têm um incentivo monetário maior para sacrificar o lazer pelo trabalho. Eles podem trabalhar 50 horas por semana. Outros podem decidir que o aumento de renda lhes permite sacrificar algum dinheiro e obter parte dos ganhos aumentados em maior lazer. Eles podem trabalhar 30 horas. O primeiro tipo representaria uma curva de oferta de trabalho “inclinada para a frente”, o último, “inclinada para trás” nessa faixa de preços. Mas ambos teriam uma coisa em comum. Multipliquemos as horas pela taxa salarial em cada caso, para chegar à renda monetária total dos trabalhadores nas variadas situações. No caso original, um trabalhador ganhava 40 vezes 5 ou 200 grãos de ouro por semana. O homem com uma curva de oferta inclinada para trás ganhará 30 vezes 8 ou 240 grãos de ouro por semana. Aquele com uma curva de oferta inclinada para a frente ganhará 50 vezes 8 ou 400 grãos de ouro por semana. Em ambos os casos, *o homem ganha mais dinheiro a uma taxa salarial mais alta.*

Isso sempre será verdadeiro. No primeiro caso, é óbvio, pois a taxa salarial maior induz o homem a vender mais trabalho. Mas também é verdade no último caso. Pois a renda em dinheiro mais alta permite ao homem satisfazer seus desejos de mais lazer também, precisamente *porque* está obtendo uma *renda em dinheiro maior*. Portanto, a curva de oferta, de um homem, inclinada para trás nunca será “para

trás" o suficiente para fazê-lo ganhar menos *dinheiro* com taxas salariais mais altas.

Assim, um homem sempre ganhará mais dinheiro com uma taxa salarial mais alta, e menos dinheiro com uma menor. Mas o que é *receber* dinheiro senão outro nome para *comprar* dinheiro? E é precisamente isso o que é feito. As pessoas *compram* dinheiro ao vender bens e serviços que possuem ou podem criar. Estamos agora tentando chegar à tabela de demanda por dinheiro em relação aos variados alternativos poderes de compra ou "valores de troca" do dinheiro. Um menor valor de troca do dinheiro é equivalente a preços mais altos de bens em termos de dinheiro. Por outro lado, um valor de troca mais alto do dinheiro é equivalente a preços mais baixos dos bens. No mercado de trabalho, um maior valor de troca do dinheiro é traduzido em taxas salariais mais baixas, e um menor valor de troca do dinheiro em taxas salariais mais altas.

Daí, no mercado de trabalho, nossa lei pode ser traduzida nos seguintes termos: *quanto maior o valor de troca do dinheiro, menor a quantidade do dinheiro demandada; quanto menor o valor de troca do dinheiro, maior a quantidade de dinheiro demandada* (i.e., quanto menor a taxa salarial, menos dinheiro ganho; quanto maior a taxa salarial, mais dinheiro ganho). Portanto, no mercado de trabalho, a tabela de demanda por dinheiro *não* é vertical, mas decrescente, quando o valor de troca do dinheiro aumenta, como no caso de qualquer curva de demanda.

Acrescentando as curvas de demanda vertical por dinheiro nos outros mercados de troca à curva de demanda decrescente no mercado de trabalho, chegamos a uma decrescente curva de demanda de troca por dinheiro.

Mais importante, por ser mais volátil, na demanda total por dinheiro no mercado é a demanda de *reserva* para manter dinheiro. Essa é a demanda *pós-renda* de todos. Depois de todos terem adquirido suas receitas, eles precisam decidir, como vimos, entre a alocação de seus ativos monetários em três direções: gasto em consumo, gasto em investimento, e adição ao saldo de caixa ("acumulação líquida"). Além disso, eles têm a escolha adicional de subtrair do saldo de caixa deles ("*desacumulação* líquida"). Quanto eles decidem reter em seus saldos

de caixa é determinado exclusivamente pela utilidade marginal do dinheiro no saldo de caixa em suas escalas valorativas. Até agora, discutimos longamente as fontes de utilidades e demandas por bens de consumo e bens de produção. Temos agora de olhar para o bem restante: *dinheiro no saldo de caixa*, sua utilidade e sua demanda.

Antes de discutir as fontes de demanda por um saldo de caixa, no entanto, podemos determinar a forma da curva de demanda de reserva (ou "saldo de caixa") por dinheiro. Suponhamos que as utilidades marginais de um homem sejam tais que ele deseje ter 10 onças de dinheiro em seu saldo de caixa durante um determinado período. Suponha agora que o valor de troca do dinheiro, i.e., o poder de compra de uma unidade monetária, aumente, as outras coisas permanecendo iguais. Isso significa que suas 10 onças de ouro realizam mais trabalho do que antes da mudança no PCM (poder de compra da unidade monetária). Como consequência, ele tenderá a retirar parte das 10 onças de seu saldo de caixa e a gastar em bens, cujos preços diminuíram agora. Portanto, *quanto maior o PCM (o poder de compra monetário), menor a quantidade de dinheiro demandada no saldo de caixa*. Inversamente, um PCM mais baixo significará que o saldo de caixa anterior vale menos em termos reais do que antes, enquanto os preços maiores dos bens desestimulam a compra deles. Como resultado, quanto menor o PCM, maior a quantidade de dinheiro demandada no saldo de caixa.

Como resultado, *a curva de demanda de reserva de dinheiro no saldo de caixa cai conforme o valor de troca do dinheiro aumenta*. Essa curva de demanda decrescente, somada à curva decrescente de demanda de troca por dinheiro, produz a *curva de demanda total por dinheiro* do mercado — também decrescente da maneira familiar para toda mercadoria.

Existe uma terceira curva de demanda para a mercadoria-dinheiro que merece atenção. Essa é a demanda para *usos não monetários* do metal monetário. Isso será relativamente sem importância na economia monetária avançada, mas existirá mesmo assim. No caso do ouro, isso significará ou usos em consumo, como para ornamentos, ou usos produtivos, como para propósitos industriais. De qualquer forma, essa curva de demanda *também* decresce conforme o PCM aumenta. Conforme o "preço" do dinheiro (PCM) aumenta, mais bens podem ser

obtidos através do gasto de uma unidade de dinheiro; como resultado, o custo de oportunidade em usar ouro para propósitos não monetários aumenta, e menos é demandado para esse propósito. Inversamente, conforme o PCM decresce, há mais incentivo para usar ouro para seu uso direto. Essa curva de demanda é adicionada à curva de demanda total por dinheiro, para obter a curva de demanda total pela mercadoria-dinheiro.[2]

Em qualquer momento, existe um *dado estoque total* da mercadoria-dinheiro. Esse estoque será, em qualquer momento, *propriedade de alguém*. Portanto, é perigosamente enganoso adotar o costume dos economistas americanos desde os dias de Irving Fisher de tratar o dinheiro como de alguma forma "circulando" ou, pior ainda, dividido em "dinheiro circulante" e "dinheiro ocioso".[3] Esse conceito conjura a imagem do dinheiro circulante como se movendo em algum lugar o tempo todo, enquanto o dinheiro ocioso fica ocioso em "tesouros". Esse é um grave erro. Na verdade, não existe "circulação" e não existe uma arena misteriosa onde o dinheiro "se move". Em todo momento, todo o dinheiro é propriedade de alguém, i.e., reside no saldo de caixa de alguém. Seja qual for o estoque de dinheiro, portanto, as ações das pessoas precisam colocá-lo em harmonia com a demanda total por dinheiro para manter, i.e., a demanda total por dinheiro que justamente discutimos. Pois até mesmo o dinheiro pré-renda adquirido em troca precisa ser mantido pelo menos momentaneamente no saldo de caixa de alguém antes de ser transferido para o saldo de outra pessoa. Toda a demanda total é, portanto, para manter, e isso está de acordo com nossa análise da demanda total no capítulo 2.

O estoque total precisa, portanto, estar de acordo, no mercado, com a quantidade total de dinheiro demandado. O diagrama dessa situação é mostrado na Figura 74.

No eixo vertical está o PCM, aumentando para cima. No eixo horizontal está a quantidade de dinheiro, aumentado para a direita. D_E é a curva agregada de demanda de troca por dinheiro, decrescente e ine-

---

[2] Deste ponto em diante, essa demanda não monetária é incluída, por conveniência, na "demanda total por moeda".

[3] Cf. Irving Fisher, *The purchasing Power of Money* (2ª ed.; New York: Macmillan & Co., 1913).

lástica. D_R é a demanda de reserva ou de saldo de caixa por dinheiro. D_T é a demanda total por dinheiro para manter (a demanda pelo ouro não monetário sendo omitida por motivos de conveniência). Em algum ponto de intersecção da curva D_T está a linha vertical *SS* — o estoque total de dinheiro na comunidade — dada na quantidade 0*S*.

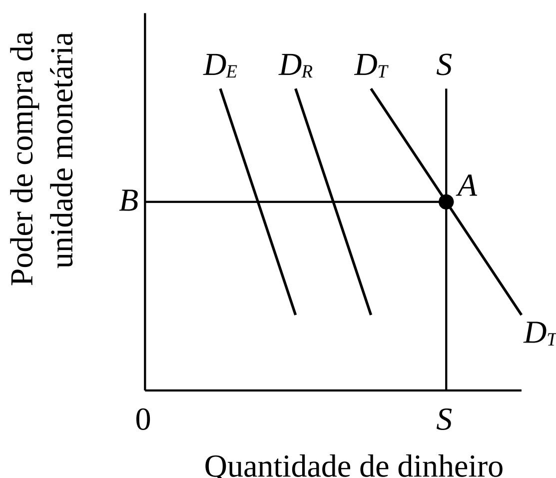


Figura 74. Determinação do Ponto de Equilíbrio
para o Valor de Troca do Dinhero

A interseção das duas últimas curvas determina o ponto de equilíbrio, *A*, para o valor de troca do dinheiro na comunidade. O valor de troca, ou PCM, será definido em *0B*.

Suponha agora que o PCM é ligeiramente superior que *0B*. A demanda por dinheiro nesse ponto será menor do que o estoque. As pessoas não estarão dispostas a manter dinheiro naquele valor de troca e ficarão ansiosas para vendê-lo por outros bens. Essas vendas elevarão os preços dos bens e diminuirão o PCM, até que o ponto de equilíbrio seja alcançado. Por outro lado, suponha que o PCM seja menor que *0B*. Nesse caso, mais pessoas irão demandar dinheiro, em troca ou em reserva, do que há estoque de dinheiro disponível. O consequente excesso de demanda sobre a oferta elevará o PCM novamente para *0B*.

3. Mudanças na Relação do Dinheiro

O poder de compra do dinheiro é, portanto, determinado por dois fatores: *a tabela total de demanda por dinheiro para manter* e *o estoque de dinheiro em existência*. É fácil ver em um diagrama o que acontece quando um desses elementos determinantes muda. Assim, suponha que a tabela de demanda total aumente (desloca para a direita). Então (consulte a Figura 75) a curva de demanda total por dinheiro deslocou de $D_T D_T$ para $D_T' D_T'$. No ponto PCM de equilíbrio anterior, *A*, a demanda por dinheiro agora excede o estoque disponível por *AE*. Os lances empurram o PCM para cima até atingir o ponto de equilíbrio *C*. O contrário será verdadeiro para um deslocamento da curva de demanda total para a esquerda — um declínio na tabela de demanda total. Então, o PCM decrescerá de acordo.

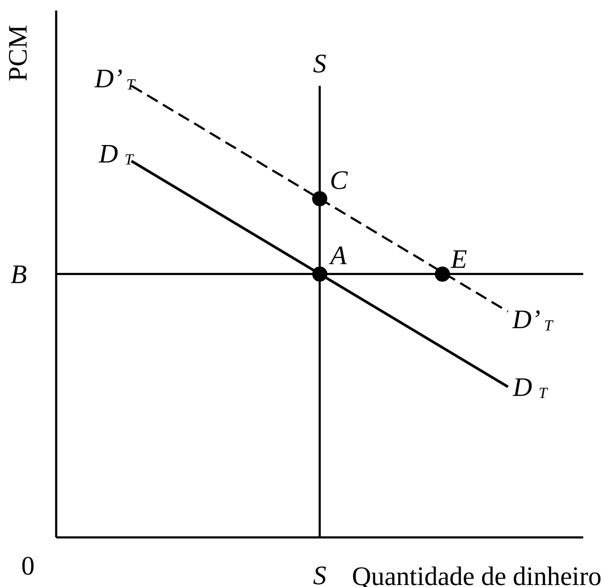


Figura 75. Efeito de uma Mudança na Demanda Total por Dinheiro

O efeito de uma mudança no estoque total, mantendo a curva de demanda constante, é mostrado na Figura 76. A quantidade total de estoque aumenta de *0S* para *0S*'. No novo nível de estoque, há um excesso de estoque, *AF*, sobre a demanda total por dinheiro. O dinheiro será vendido a um PCM mais baixo para induzir as pessoas a mantê-lo, e o PCM decrescerá até atingir um novo ponto de equilíbrio *G*. Inversamente, se o estoque de dinheiro for reduzido, haverá um excesso de demanda por dinheiro no PCM existente, e o PCM aumentará até que o novo ponto de equilíbrio seja alcançado.

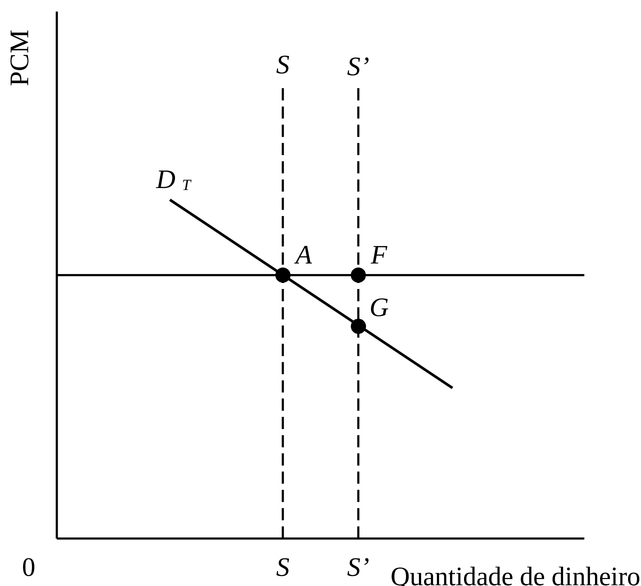


Figura 76. Efeito de uma Mudança
no Estoque Total de Dinheiro

O efeito da quantidade de dinheiro em seu valor de troca é, portanto, simplesmente apresentado em nossas análises e diagramas.

A absurdidade de classificar teorias monetárias em divisões mutuamente exclusivas (tal como "teoria da oferta e demanda", "teoria da quantidade", "teoria do saldo de caixa", "teoria da mercadoria", "teo-

ria da renda e da despesa") agora precisa ser evidente.[4] Pois todos esses elementos são encontrados nessa análise. O dinheiro *é* uma mercadoria; sua oferta ou quantidade *é* importante para determinar seu valor de troca; a demanda por dinheiro para o saldo de caixa também é importante para esse propósito; e a análise pode ser aplicada para situações de receita e de despesa.

4. Utilidade do Estoque de Dinheiro

No caso de bens de consumo, não investigamos as utilidades subjetivas deles nas escalas valorativas das pessoas para investigar por que foram preferidos; a economia precisa parar assim que a classificação for feita. No caso do dinheiro, no entanto, somos confrontados com um problema diferente. Pois a utilidade do dinheiro (deixando de lado o uso *não* monetário da mercadoria-dinheiro) depende unicamente de seu uso prospectivo como intermédio geral de troca. Daí a utilidade subjetiva do dinheiro é dependente do valor de troca objetivo do dinheiro, e precisamos prosseguir nossa análise da demanda por dinheiro mais além do que seria necessário.[5] Os diagramas acima nos quais conectamos a demanda por dinheiro e seu PCM são, portanto, particularmente apropriados. Para outros bens, a demanda no mercado é um meio de direcionar as mercadorias para as mãos de seus consumidores. Para o dinheiro, por outro lado, o "preço" do dinheiro é precisamente a variável da qual depende a tabela da demanda e à qual quase toda a demanda por moeda está ligada. Colocando de outra forma: sem um preço, ou um valor de troca objetivo, qualquer *outro* bem seria acolhido como um presente de boas-vindas; mas o dinheiro, sem um preço, não seria usado de forma alguma, visto que todo o seu uso consiste no domínio de outros bens no mercado. O único uso do dinheiro é para ser trocado por bens e, se não tivesse preço e, portanto, nenhum valor de troca, não poderia ser trocado e não seria mais usado.

---

4 Uma classificação típica pode ser encontrada em Lester V. Chandler, *An Introduction to Monetary Theory* (New York: Harper & Bros., 1940).

5 *Consulte* Mises, *Theory of Money and Credit*, p. 98. Todo o volume é indispensável para a análise do dinheiro. *Consulte também* Mises, *Human Action*, cap. xvii e cap. xx.

Estamos agora no limiar de uma grande lei econômica, uma verdade que dificilmente pode ser superestimada, considerando os danos que sua negligência causou ao longo da história. Um aumento na oferta de um bem de produção aumenta, *ceteris paribus,* a oferta de um bem de consumo. Um aumento na oferta de um bem de consumo (quando não houve diminuição na oferta de outro bem) é comprovadamente um *benefício social* claro; pois a "renda real" de alguém aumentou e a de ninguém diminuiu.[6]

O dinheiro, ao contrário, é apenas útil para propósitos de troca. O dinheiro *per se,* não pode ser consumido e não pode ser usado diretamente como um bem de produção no processo produtivo. O dinheiro *per se* é, portanto, improdutivo; é um estoque morto e não produz nada. A terra ou o capital estão sempre na forma de algum bem específico, de algum instrumento produtivo específico. O dinheiro sempre permanece no saldo de caixa de alguém.

Bens são úteis e escassos, e qualquer incremento nos bens é um benefício social. Mas o dinheiro é útil não diretamente, mas apenas em trocas. E acabamos de ver que, conforme muda o estoque de dinheiro na sociedade, o valor de troca objetivo do dinheiro muda inversamente (embora não necessariamente proporcionalmente) até que a relação monetária esteja novamente em equilíbrio. Quando há menos dinheiro, o valor de troca da unidade monetária aumenta; quando há mais dinheiro, o valor de troca da unidade monetária decresce. Concluímos que não existe "muito pouco" ou "muito" dinheiro, *que, qualquer que seja o estoque de dinheiro social, os benefícios do dinheiro são sempre utilizados ao máximo*. Um aumento na oferta de dinheiro não confere qualquer benefício social; simplesmente beneficia alguns em detrimento de outros, como será detalhado mais adiante. Similarmente, uma redução no estoque de dinheiro não envolve perda social. Pois o dinheiro é usado apenas por seu poder de compra na troca, e um aumento no estoque de dinheiro simplesmente dilui o poder de compra de cada unidade monetária. Inversamente, uma queda no estoque de moeda aumenta o poder de compra de cada unidade.

O famoso exemplo de David Hume fornece uma visão altamente simplificada do efeito das mudanças no estoque de dinheiro, mas no

[6] Consulte o capítulo 12 abaixo para uma discussão sobre o conceito de benefício social ou utilidade social.

presente contexto é uma ilustração válida do absurdo da crença de que um aumento da oferta de dinheiro pode conferir um benefício social ou avaliar qualquer escassez econômica. Considere a situação mágica em que todo homem acorda certa manhã e descobre que seus ativos monetários dobraram. A riqueza ou a receita real da sociedade dobrou? Certamente não. Na verdade, a receita real, os bens e serviços reais ofertados — permanece inalterada. O que mudou é simplesmente a unidade monetária, que foi diluída, e o poder de compra da unidade monetária cairá o suficiente (ou seja, os preços dos bens vão subir) para colocar a nova relação monetária em equilíbrio.

Uma das leis econômicas mais importantes, portanto, é: *Toda oferta de dinheiro é sempre utilizada em sua extensão máxima e, portanto, nenhuma utilidade social pode ser conferida pelo aumento da oferta de dinheiro*.

Alguns escritores inferiram dessa lei que todos os fatores dedicados à mineração de ouro estão sendo usados de forma improdutiva, porque uma maior oferta de dinheiro não confere um benefício social. Eles deduzem disso que o governo deveria restringir a quantidade de mineração de ouro. Esses críticos não percebem, entretanto, que o ouro, a *mercadoria*-dinheiro, é usada não apenas como dinheiro, mas também para propósitos não monetários, seja no consumo ou na produção. Daí, um aumento na oferta de ouro, embora não confira nenhum benefício *monetário*, confere um benefício social ao aumentar a oferta de ouro para uso direto.

5. A Demanda por Dinheiro

A. O Dinheiro na ERU e no Mercado

É verdade, como já dissemos, que o único uso do dinheiro é na troca. Disto, entretanto, não se deve inferir, como fizeram alguns escritores, que essa troca precisa ser *imediata*. Na verdade, a razão pela qual existe uma demanda de reserva de dinheiro e pela qual os saldos de caixa são mantidos é que o indivíduo está mantendo seu dinheiro em reserva para *futuras* trocas. Essa é a função de um saldo de caixa — esperar o momento propício para fazer uma troca.

Suponha que a ERU foi estabelecida. Em tal mundo de certeza, não haveria risco de perda de investimentos e não haveria necessidade de manter saldos de caixa à mão no caso de surgir uma emergência para os gastos do consumidor. Todos alocariam, portanto, totalmente seu estoque de dinheiro para a compra de bens presentes ou futuros, de acordo com suas preferências temporais. Ninguém iria manter seu dinheiro ocioso em um saldo de caixa. Sabendo que vai querer gastar uma certa quantia de dinheiro em consumo dentro de seis meses, um homem vai emprestar seu dinheiro nesse período para ser devolvido precisamente no momento em que é para ser gasto. Mas se ninguém estiver disposto a manter um saldo de caixa por mais tempo do que instantaneamente, não haverá dinheiro mantido e não haverá uso para um estoque de dinheiro. O dinheiro, em resumo, seria inútil ou quase inútil no mundo da certeza.

No mundo real da incerteza, em contraste com a ERU, mesmo o dinheiro "ocioso" mantido em um saldo de caixa performa um uso para seu proprietário. Em verdade, se não realizasse tal uso, não seria mantido em seu saldo de caixa. Seus usos são fundamentados justamente no fato de o indivíduo não ter certeza de quanto gastará seu dinheiro ou do tempo exato que o gastará no futuro.

Os economistas têm tentado reduzir mecanicamente a demanda por dinheiro para várias fontes.[7] Não há tal determinação mecânica, no entanto. Cada indivíduo decide por si mesmo, de acordo com seus próprios padrões, toda a sua demanda por saldos de caixa, e podemos apenas rastrear várias influências que diferentes eventos *cataláticos* podem ter exercido sobre a demanda.

B. Demanda Especulativa

Uma das influências mais óbvias sobre a demanda por dinheiro é a *expectativa de mudanças futuras no valor de troca do dinheiro*. Portanto, suponha que, em um determinado ponto no futuro, o PCM do dinheiro deverá cair rapidamente. Como a tabela de demanda por dinheiro agora reage depende do número de pessoas que mantêm essa expectativa e da força com que a mantêm. Também depende da distân-

[7] O *Treatise on Money* (New York: Harcourt, Brace, 1930) de J.M. Keynes é um exemplo clássico desse tipo de análise.

cia no futuro em que a mudança deverá ocorrer. Quanto mais distante no tempo qualquer evento econômico maior seu impacto será descontado no presente pela taxa de juros. Seja qual for o grau de impacto, no entanto, *uma queda futura esperada no PCM tenderá a diminuir o PCM presente*. Pois uma queda esperada no PCM significa que as unidades de dinheiro presentes valem mais do que no futuro, em tal caso haverá uma queda na tabela de demanda por dinheiro, já que as pessoas tendem a gastar mais dinheiro agora do que em uma data futura. Uma expectativa geral de queda iminente no PCM reduzirá a tabela da demanda por dinheiro presente e, assim, tenderá a provocar a queda no momento presente.

Por outro lado, uma expectativa de um aumento no PCM no futuro próximo tenderá a aumentar a tabela de demanda por dinheiro, já que as pessoas decidem "acumular" (adicionar dinheiro ao seu saldo de caixa) na expectativa de um aumento futuro no valor de troca de uma unidade de seu dinheiro. O resultado será uma alta *presente* do PCM.

Uma queda esperada no PCM no futuro irá, portanto, reduzir o PCM presente, e um aumento esperado irá levar a um aumento presente. A demanda especulativa por dinheiro funciona da mesma maneira que a demanda especulativa por qualquer bem. Uma antecipação de um ponto futuro acelera o ajuste da economia em direção a esse ponto futuro. Assim como a demanda especulativa por um bem acelerou o ajuste para uma posição de equilíbrio, a antecipação de uma mudança no PCM acelera o ajuste do mercado em direção a essa posição. Assim como no caso de qualquer bem, além disso, os erros nesta antecipação especulativa são "autocorretivos". Muitos escritores acreditam que no caso do *dinheiro*, não existe tal autocorreção. Eles afirmam que, embora possa haver uma demanda "real" ou subjacente por bens, o dinheiro não é consumido e, portanto, não tem essa demanda subjacente. O PCM e a demanda por dinheiro, eles afirmam, podem ser explicados apenas como uma corrida de "gato e rato" perpétua e um tanto sem sentido, na qual todos estão simplesmente tentando antecipar as antecipações de todos os outros.

Há, no entanto, uma demanda "real" ou subjacente por dinheiro. O dinheiro pode não ser fisicamente consumido, mas é usado e, por-

tanto, tem utilidade em um saldo de caixa. Tal utilidade soma para mais do que a especulação em um aumento no PCM. Isso é demonstrado pelo fato de que as pessoas *mantêm* dinheiro até mesmo quando antecipam uma queda no PCM. Tais acumulações podem ser reduzidas, mas ainda existem e, como vimos, isso precisa ser assim em um mundo de incerteza. De fato, sem disposição de manter dinheiro, não poderia haver economia de troca monetária.

A demanda especulativa, portanto, antecipa as demandas não especulativas subjacentes, qualquer que seja sua fonte ou inspiração. Suponha, então, que existe uma antecipação geral de um aumento no PCM (uma queda nos preços) não refletido na oferta e na demanda subjacentes. É verdade que, em um primeiro momento, essa antecipação geral aumenta, *ceteris paribus*, a demanda por moeda e o PCM. Mas essa situação não dura. Pois agora que um "pseudoequilíbrio" foi alcançado, os antecipadores especulativos, que "realmente" não tinham uma elevada demanda por dinheiro, vendem o dinheiro (compram bens) para colher os ganhos deles. Mas isso significa que a demanda subjacente vem à tona, e isso é menor do que o estoque de dinheiro nesse PCM. A pressão de gastar então baixa o PCM novamente para o verdadeiro ponto de equilíbrio. Isso pode ser diagramado como na Figura 77.

O estoque de dinheiro é *0S*; a demanda de dinheiro real ou subjacente é *DD*, com o ponto de equilíbrio verdadeiro em *A*. Agora, suponha que as pessoas no mercado antecipem erroneamente que a demanda real será tal em um futuro próximo que o PCM será elevado a *0E*. A curva de demanda total por dinheiro então muda para D_SD_S, a nova curva de demanda total incluindo a demanda especulativa. O PCM muda para *0E* conforme previsto. Mas agora os especuladores se movem para lucrar com seus ganhos, uma vez que a demanda real por dinheiro realmente reflete *DD* em vez de D_SD_S. No novo preço *0E*, há, na verdade, um excesso de estoque de dinheiro sobre a quantidade demandada, totalizando *CF*. Os vendedores se apressam para vender seu estoque de dinheiro e comprar mercadorias, e o PCM cai novamente para o equilíbrio. Daí, tanto no campo do dinheiro quanto no de bens específicos, as antecipações especulativas são autocorretivas, não "autoexecutadas". Eles aceleram o processo de ajuste do mercado.

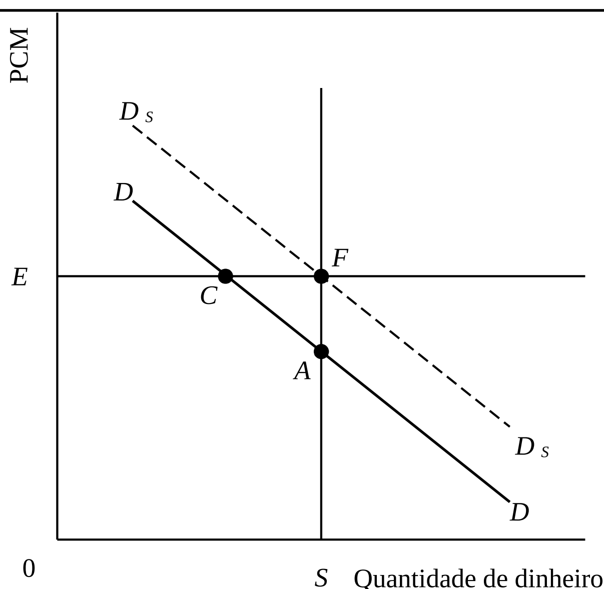


Figura 77. Autocorreção da Antecipação
Especulativa da Demanda por Dinheiro

C. Influências Seculares na Demanda por Dinheiro

As influências de longo prazo sobre a demanda por dinheiro em uma economia em progresso tenderão a ser múltiplas e em ambas as direções. Por outro lado, uma economia em avanço proporciona cada vez mais oportunidades para novas trocas, conforme mais e mais mercadorias são oferecidas no mercado e conforme o número de estágios de produção aumenta. Essas maiores oportunidades tendem a aumentar muito a tabela de demanda por dinheiro. Se uma economia se deteriorar, haverá menos oportunidades para troca, e a demanda por dinheiro dessa fonte diminuirá.

O principal fator de longo prazo que contraria essa tendência e tende a uma *queda* na demanda por dinheiro é o crescimento do *sistema de compensação.*[8] A compensação é um dispositivo pelo qual o di-

8 Sobre o sistema de compensação, *consulte* Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 281-86.

nheiro é economizado e desempenha a função de intermédio de troca *sem estar fisicamente presente* na troca.

Uma forma simplificada de compensação pode ocorrer entre duas pessoas. Por exemplo, *A* pode comprar um relógio de *B* por três onças de ouro; ao mesmo tempo, *B* compra um par de sapatos de *A* por uma onça de ouro. Em vez de duas transferências monetárias serem feitas, e um total de quatro onças de ouro trocando de mãos, eles decidem realizar uma operação de compensação. *A* paga *B* duas onças de dinheiro, e eles trocam o relógio e os sapatos. Assim, quando uma compensação é feita, e apenas a quantia *líquida* de dinheiro é realmente transferida, todas as partes podem se envolver nas mesmas transações aos mesmos preços, mas usando muito menos dinheiro. A demanda por dinheiro deles tende a cair.

Obviamente, há pouco escopo para compensação, no entanto, enquanto todas as transações forem transações de *dinheiro-vivo*. Pois, então, as pessoas têm de trocar os bens umas das outras *ao mesmo tempo*. Mas o escopo para a compensação é vastamente aumentado quando as transações de *crédito* entram em jogo. Esses créditos podem ser de curto prazo. Assim, suponha que *A* e *B* troquem um com o outro bem frequentemente durante um ano ou um mês. Suponha que eles concordem em não pagar um ao outro imediatamente em dinheiro vivo, mas em dar crédito um ao outro até o final de cada mês. Então, *B* pode comprar sapatos de *A* em um dia e *A* pode comprar um relógio de *B* em outro. No final do período, os débitos são cancelados e compensados, e o devedor líquido paga uma quantia única ao credor líquido.

Uma vez que o crédito entra em cena, o sistema de compensação pode ser estendido a tantos indivíduos quanto achar conveniente. Quanto mais pessoas se envolvem em operações de compensação (muitas vezes em lugares chamados "câmaras de compensação"), mais anulamentos ocorrerão e mais dinheiro será economizado. No final de semana, por exemplo, pode haver cinco pessoas engajadas na compensação, e *A* pode dever dez onças para *B*, *B* dever dez onças para *C* e *C* dever dez onças para *D*, etc., e finalmente *E* pode dever a dez onças para *A*. Nesse caso, 50 onças de transações de débito e de transações

potenciais de dinheiro são resolvidas sem uma única onça de dinheiro sendo usada.

A compensação, então, é um processo de anulação recíproco de débito de dinheiro. Ela permite uma grande quantidade de trocas monetárias sem a posse e a transferência real de dinheiro, reduzindo grandemente a demanda por dinheiro. A compensação, no entanto, não pode ser abrangente, pois precisa haver algum dinheiro físico que *poderia* ser usado para resolver a transação, e precisa haver dinheiro físico para resolver quando não houver anulação de 100 por cento (que raramente ocorre).

D. Demanda por Dinheiro Ilimitada?

Uma falácia popular rejeita o conceito de "demanda por dinheiro" porque é alegadamente sempre ilimitada. Essa ideia confunde a própria natureza da demanda e confunde o dinheiro com riqueza ou renda. É baseada na noção de que "as pessoas querem o máximo de dinheiro que puderem conseguir". Em primeiro lugar, isso é verdadeiro para *todos* os bens. As pessoas gostariam de ter muito mais bens do que podem adquirir agora. Mas a *demanda* no mercado não se refere a todas as entradas possíveis nas escalas valorativas das pessoas; refere-se à demanda *efetiva*, aos desejos tornados efetivos por serem "demandados", i.e, pelo fato de que algo mais é "ofertado" por ele. Ou então é a demanda de reserva, que assume a forma de retenção da venda do bem. Claramente, a demanda efetiva por dinheiro não é e não pode ser ilimitada; é limitada pelo valor apreçado dos bens que uma pessoa pode vender em troca e pela quantidade desse dinheiro que o indivíduo quer gastar em bens em vez de manter em seu saldo de caixa.

Além disso, é claro, não é "dinheiro" *per se* que ele deseja e demanda, mas dinheiro por seu poder de compra, ou dinheiro "real", dinheiro de alguma forma expresso em termos do que irá comprar. (Esse poder de compra do dinheiro, como veremos a seguir, não pode ser *mensurado*.) Mais dinheiro não adianta nada para ele se o poder de compra de bens do dinheiro é correspondentemente diluído.

E. O PCM e a Taxa de Juros

Temos discutido sobre o dinheiro, e continuaremos a fazê-lo na seção atual ao comparar as posições de equilíbrio e, não ainda, ao rastrear passo a passo como ocorre a mudança de uma posição para outra. Veremos em breve que, no caso do preço do dinheiro, em contraste com todos os outros preços, o próprio caminho em direção ao equilíbrio necessariamente introduz mudanças que mudarão o ponto de equilíbrio. Isso terá consequências teóricas importantes. Podemos ainda falar, no entanto, como se o dinheiro fosse "neutro", i.e., não levasse a tais mudanças, pois essa suposição é perfeitamente competente para lidar com os problemas analisados até agora. Isso é verdade, em essência, porque somos aptos de usar um conceito geral de "poder de compra monetário" sem tentar defini-lo concretamente em termos de séries específicas de bens. Uma vez que o conceito do PCM é relevante e importante, embora seu conteúdo específico mude e não possa ser mensurado, estamos justificados em supor que o dinheiro é neutro, desde que não necessitemos de um conceito mais preciso do PCM.

Vimos como as mudanças na relação do dinheiro mudam o PCM. Na determinação da taxa de juro, precisamos agora modificar nossa discussão anterior no capítulo 6 para levar em conta a alocação de estoque de dinheiro de alguém ao adicionar ou subtrair do saldo de caixa. Um homem pode alocar seu dinheiro para consumo, investimento ou acréscimo ao seu saldo de caixa. As preferências temporais dele regem a *proporção* que um indivíduo dedica aos bens presentes e futuros, ou seja, ao *consumo* e ao *investimento*. Agora suponha que a tabela de demanda por dinheiro de um homem aumente, e ele, portanto, decide alocar a proporção de sua renda monetária para aumentar seu saldo de caixa. *Não há razão para supor que esse aumento sequer afete a proporção consumo/investimento*. Poderia, mas se assim fosse, significaria uma mudança em sua tabela de *preferência temporal*, bem como em sua demanda por dinheiro.

Se a demanda por dinheiro aumenta, *não há razão para que uma mudança na demanda por dinheiro afete minimamente a taxa de juro*. Não há necessidade nenhuma para que um aumento na demanda por

dinheiro aumente a taxa de juros, ou um declínio a reduza — não mais do que o oposto. Na verdade, não há conexão causal entre os dois; um é determinado pelas valorações de dinheiro e o outro por valorações de preferência temporal.

Retornemos à seção no capítulo 6 sobre a preferência temporal e o estoque monetário de um indivíduo. Não vimos lá que um aumento no estoque monetário de um indivíduo *reduz* a taxa de preferência temporal efetiva juntamente com a tabela de preferência temporal? Por que isso não se aplica aqui? Simplesmente porque estávamos lidando com o estoque monetário de cada indivíduo e supondo que o valor de troca "real" de cada unidade de dinheiro permaneceu o mesmo. A tabela de preferência temporal dele está relacionada às unidades monetárias reais, não simplesmente ao próprio dinheiro. Se o estoque social de dinheiro muda ou se a demanda por dinheiro muda, o valor de troca objetivo de uma unidade monetária (o PCM) também irá. Se o PCM cair, então *mais* dinheiro nas mãos de um indivíduo pode não necessariamente reduzir a taxa de preferência temporal na tabela dele, pois mais dinheiro pode apenas compensá-lo pela queda no PCM, e o "estoque real de dinheiro" dele pode, portanto, ser o mesmo que antes. Isso novamente demonstra que a relação do dinheiro é *neutra* à preferência temporal e à taxa pura de juros.

Uma demanda aumentada por dinheiro, assim, tende a diminuir os preços em todos os lugares sem mudar a preferência temporal ou a taxa pura de juros. Desse modo, suponha que a renda social total é 100, com 70 alocados para investimento e 30 para consumo. A demanda por dinheiro aumenta de modo que as pessoas decidem acumular um total de 20. A despesa agora será 80 em vez de 100, 20 sendo incrementado aos saldos de caixa. A renda no próximo período será apenas 80, visto que as despesas em um período resultam na alocação da renda idêntica para o próximo período.[9] Se as preferências temporais permanecerem as mesmas, então a proporção de investimento em relação ao consumo na sociedade permanecerá aproximadamente a mesma, i.e., 56 investidos e 24 consumidos. Os preços, os valores monetá-

[9] Uma vez que ninguém pode receber uma *renda* monetária a não ser que outro alguém faça uma *despesa* monetária em seus serviços. (Consulte o capítulo 3 acima.)

rios nominais e as rendas caem ao longo da linha, e ficamos com a mesma estrutura de capital, a mesma renda *real*, a mesma taxa de juros, etc. As únicas coisas que mudaram foram os preços nominais que caíram, e a proporção dos saldos de caixa total em relação a renda de dinheiro, que aumentou.

Uma demanda por dinheiro reduzida terá o efeito reverso. A *desacumulação* aumentará as despesas, aumentará os preços e, *ceteris paribus*, manterá intactas a renda real e a estrutura de capital. A única mudança é uma proporção *menor* dos saldos de caixa em relação à renda monetária.

O único resultado necessário, então, de uma mudança na tabela de demanda por dinheiro é precisamente uma mudança na mesma direção da proporção de saldo de caixa total em relação à renda total de dinheiro e no valor real dos saldos de caixa. Dado o estoque de dinheiro, uma maior disputa por dinheiro simplesmente reduzirá as rendas monetárias até que o aumento desejado nos saldos de caixa reais seja alcançado.

Se a demanda por dinheiro cair, o movimento reverso ocorrerá. O desejo de reduzir os saldos de caixa causa um aumento na renda monetária. O dinheiro total permanece o mesmo, mas sua proporção às rendas, bem como seu valor real, diminui.[10]

F. Acumulação e o Sistema Keynesiano

(1) Renda Social, Despesas e Desemprego

---

[10] Estritamente, a condição *ceteris paribus* tenderá a ser violada. Uma aumentada demanda por dinheiro tende a diminuir os preços monetários e, portanto, diminuir os custos monetários da mineração de ouro. Isso estimulará a produção de mineração de ouro até que o retorno dos juros sobre a mineração seja novamente o mesmo que em outras indústrias. Assim, o aumento da demanda por dinheiro também exigirá dinheiro novo para atender a demanda. Uma reduzida demanda por dinheiro aumentará os custos monetários da mineração de ouro e pelo menos diminuirá a taxa de nova produção. Não irá, na verdade, diminuir o estoque total de dinheiro, a menos que a nova taxa de produção caia abaixo da taxa de depreciação. Cf. Jacques Rueff, “The Fallacies of Lord Keynes’ General Theory” em Henry Hazlitt, ed., *The Critics of Keynesian Economics* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1960), pp. 238-64.

Para a grande maioria dos escritores, "acumulação" — um aumento na demanda por dinheiro — apareceu como uma catástrofe absoluta. A própria palavra "acumulação" é muito inadequada para usar na economia, uma vez que está carregada de conotações de ação antissocial viciosa. Mas não há nada antissocial em "acumulação" ou "desacumulação". "Acumulação" é simplesmente um aumento na demanda por dinheiro, e o resultado dessa mudança nas valorações é que as pessoas obtêm o que desejam, i.e., um aumento no valor real de seus saldos de caixa e da unidade monetária.[11] Inversamente, se as pessoas desejam uma *redução* do real saldo de caixa delas ou no valor da unidade monetária, elas podem conquistar isso através da "desacumulação". Nenhuma outra relação econômica significativa — renda real, estrutura de capital, etc. — precisa sequer ser mudada. O processo de acumulação e de desacumulação, então, simplesmente significa que as pessoas querem algo, seja um aumento ou uma diminuição em seus reais saldos de caixa ou no valor real da unidade monetária, e que elas são capazes de obter esse resultado. O que há de errado com isso? Vemos aqui simplesmente outra manifestação da "soberania" dos consumidores ou dos indivíduos no livre mercado.

Além disso, não há maneira teórica de definir "acumulação" além de um simples acréscimo ao saldo de caixa de alguém em um determinado período de tempo. No entanto, a maioria dos escritores usam o termo de forma normativa, inferindo que há algum padrão vago abaixo do qual um saldo de caixa é legítimo e acima do qual é antissocial e vicioso. Mas qualquer limite quantitativo definido na tabela de demanda de dinheiro seria completamente arbitrário e injustificado.

Um dos dois pilares principais do sistema Keynesiano (agora felizmente começando a minguar depois de varrer o mundo econômico nas décadas de 1930 e 1940) é a proclamação de que a poupança se torna igual ao investimento apenas por meio da terrível rota de declínio na renda social. O fundamento (implícito) do keynesianismo é a afirmação de que, em um determinado nível de renda social total, as despesas sociais totais com essa renda serão menores do que a renda, e o restante indo para tesouros. Isso irá reduzir a renda social total no

[11] Consulte o excelente artigo de W.H. Hutt, "The significance of Price Flexibility", em Hazlitt, *Critics of Keynesian Economics*, pp. 383-406.

próximo período de tempo, uma vez que, como vimos, a renda total em um "dia" é igual e é determinada pelas despesas totais no "dia" anterior.

A "função de consumo" keynesiana desempenha seu papel ao estabelecer uma suposta lei de que existe um certo nível de renda total, digamos *A*, *acima do qual* as despesas serão menores do que a renda (acumulação líquida), e *abaixo do qual* as despesas serão maiores que a renda (desacumulação líquida). Mas a preocupação keynesiana básica é a acumulação, quando a renda total precisa decrescer. Essa situação pode ser diagramada como na Figura 78.

Nesse gráfico, a renda em dinheiro é traçada em ambos os eixos, horizontal e vertical. Portanto, uma linha reta de 45 graus entre os eixos é igual à renda social.[12] Para ilustrar: Uma renda social de 100 no eixo horizontal corresponderá, e é igual, a uma renda social de 100 no eixo vertical. As coordenadas dessas figuras se encontrarão em um ponto equidistante entre os dois eixos. A lei Keynesiana afirma que as despesas sociais são menores do que a renda social acima do ponto *A*, e maiores do que a renda social abaixo do ponto *A*, de modo que *A* será o ponto de equilíbrio para a renda social igualar à despesa. Pois se a renda social é maior do que *A*, as despesas sociais serão menores do que a renda, e a renda irá, portanto, tender a declinar de um para o outro, até que seja alcançado o ponto de equilíbrio *A*. Se a renda social for inferior a *A*, ocorrerá a desacumulação, as despesas serão superiores à renda, até que finalmente *A* seja alcançado novamente.

[12] O termo geralmente usado é renda "nacional". No entanto, em uma economia de livre mercado a nação será uma fronteira econômica não mais importante do que a aldeia ou região. É mais conveniente, então, deixar de lado os problemas regionais para outras análises e concentrar na renda social agregada; isso é especialmente verdadeiro uma vez que as regiões não representam um problema para a teoria econômica até que seus governos comecem a intervir no livre mercado.

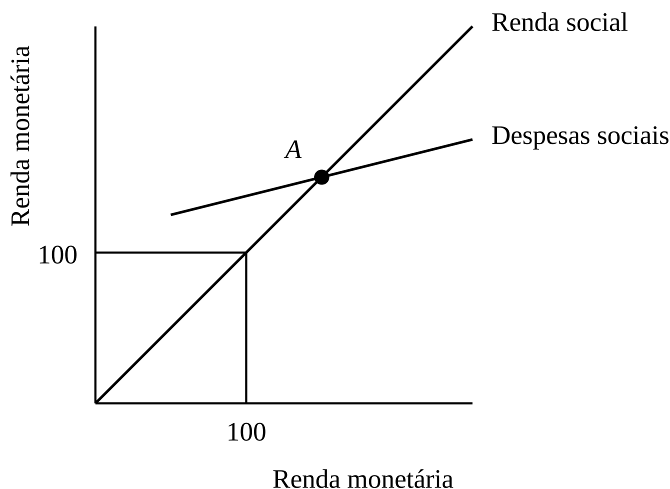


Figura 78. Relação entre Renda Social
e Despesas Sociais de Acordo com Keynes

[Nota do Editor da Edição Inglesa: Não é assim que o diagrama Keynesiano de Cruz é usualmente rotulado. A justificativa do autor para essa rotulação, não convencional, dos eixos do gráfico e da linha de 45º pode ser inferida da discussão dele no primeiro parágrafo completo na página 836 e na nota de rodapé 71 na página 836.]

Abaixo, investigaremos a validade dessa suposta lei e a “função de consumo” em que é fundamentada. Mas suponha que concedamos a validade de tal lei; o único comentário pode ser um impertinente: E daí? E daí se há uma queda na renda nacional? Uma vez que a queda precisa ser somente em termos de *dinheiro*, e a renda real, o capital real, etc., podem permanecer os mesmos, por que qualquer alarme? A única mudança é que os acumuladores conquistaram o objetivo deles de aumentar os reais saldos de caixa deles e de aumentar o valor real da unidade monetária. É verdade que a imagem é um tanto mais complexa para o processo de transição até que o equilíbrio seja alcançado, e isso será tratado mais adiante (embora, nossa conclusão final será a

mesma). Mas o sistema Keynesiano tenta estabelecer a perniciosidade da posição de equilíbrio, e isso ele não pode fazer.

Portanto, as elaboradas tentativas dos keynesianos de demonstrar que as despesas do livre mercado serão limitadas — que o consumo é limitado pela "função", e o investimento pela estagnação das oportunidades e da "preferência pela liquidez" — são inúteis. Pois mesmo se estivessem corretas (e não estão), o resultado seria inútil. Não há nada de errado com a acumulação ou com a desacumulação, ou com níveis "baixos" ou "altos" (seja o que for que isso signifique) de renda social monetária.

A tentativa keynesiana de reciclar o significado de sua doutrina se fundamenta em um ponto e apenas um — o segundo pilar principal de seu sistema. Esta é a tese de que *a renda social monetária e o nível de emprego são correlacionados*, e que *o nível de emprego é função da renda social monetária*. Isso pressupõe que exista um determinado nível de renda social de "pleno emprego" abaixo do qual há correspondentemente maior desemprego. Isso pode ser diagramado como na Figura 79.

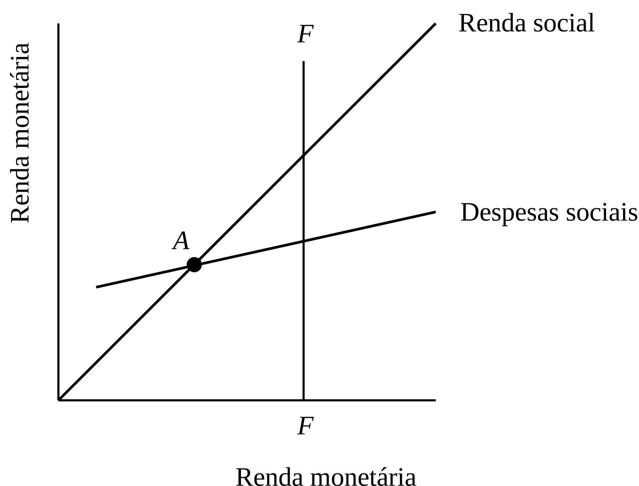


Figura 79. Relação entre o Pleno Emprego, as Rendas Sociais e as Despesas Sociais de Acordo com Keynes

No diagrama anterior está sobreposta uma linha vertical *FF*, que representa o ponto da suposta renda social de “pleno emprego”. Se a interseção *A* está abaixo (à esquerda) da linha *FF*, então há desemprego permanente correspondendo à distância pela qual *A* falha ao atingir essa linha.

Os keynesianos também tentaram, com pouco sucesso, dar significado a uma posição de equilíbrio onde *A* caia à direita da linha *FF*, identificando-a com a inflação. A inflação, como veremos a seguir, é um processo dinâmico, cuja essência é a mudança. O sistema keynesiano gira em torno da posição de equilíbrio e está, portanto, dificilmente bem equipado para analisar uma situação inflacionária.

O cerne da crítica keynesiana da economia de livre mercado, então, se fundamenta no desemprego involuntário supostamente causado por um nível muito baixo de despesas e rendas sociais. Mas como pode ser isso, uma vez que explicamos anteriormente que não pode haver desemprego involuntário em um livre mercado? A resposta se tornou evidente (e é admitida no mais inteligente dos escritos keynesianos): O “equilíbrio de subemprego” keynesiano ocorre apenas se *as taxas salariais monetárias são rígidas para baixo*, ou seja, se a curva de oferta de trabalho abaixo do “pleno emprego” for infinitamente elástica.[13] Assim, suponha que haja uma “acumulação” (um aumento da demanda por dinheiro) e que a renda social diminua. O resultado é uma queda nas curvas de demanda monetária por fatores de trabalho, bem como em todas as outras curvas de demanda monetária. Esperaríamos que a curva geral de oferta de fatores de trabalho fosse vertical. Uma vez que apenas as taxas salariais *monetárias* estão sendo alteradas enquanto as taxas salariais *reais* (em termos de poder de compra)

[13] Portanto, consulte o revelador artigo de Franco Modigliani, “Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money” em Hazlitt, *Critics of Keynesian Economics*, pp. 156-69. Também consulte os artigos de Erik Lindahl, “On Keynes’ *Economic System* — Part I,” *The Economic Record*, maio, 1954, pp. 19-32; novembro, 1954, pp. 159-71; e Wassily W. Leontief, “Postulates: Keynes’ *General Theory* and the Classicists” em S. Harris, ed., *The New Economics* (Nova York: Knopf, 1952), pp. 232-42. Para uma crítica empírica da suposta correspondência Keynesiana entre a produção agregada e o emprego, consulte George W. Wilson, “The Relationship between Output and Employment”, *Review of Economics and Statistics*, fevereiro, 1960, pp. 37-43.

permanecem as mesmas, não haverá mudança nas preferências de trabalho ou lazer, e o estoque total de trabalho oferecido no mercado permanecerá constante. De qualquer forma, certamente nenhum desemprego involuntário surgirá.

Como pode então o caso keynesiano surgir? Como pode a oferta de trabalho permanecer horizontal na antiga taxa salarial monetária? Em apenas duas maneiras: (1) se as pessoas voluntariamente concordarem com os sindicatos, que insistem que ninguém seja empregado por menos do que a antiga taxa salarial monetária. Uma vez que os preços de venda estão caindo, manter a antiga taxa salarial monetária é equivalente a demandar uma taxa salarial real mais alta. Vimos acima que o aumento sindical das taxas salariais reais causa desemprego. Mas esse desemprego é *voluntário*, uma vez que os trabalhadores consentem com a imposição de uma real taxa salarial mínima maior, abaixo da qual não vão minar o sindicato e aceitar o emprego. Ou (2) sindicatos ou governos impõem de forma coercitiva a taxa salarial mínima. Mas isso é um exemplo de mercado *dificultado*, e não de livre mercado ao qual restringimos nossa análise aqui.

As situações (1) ou (2) podem ser diagramadas como na Figura 80.

A curva de demanda original por trabalho é *DD* (para simplicidade de exposição, assumimos como significativo o conceito de "demanda por trabalho" em geral). O estoque total de trabalho na sociedade é *0F*, ou pelo menos esse é o estoque colocado sobre o mercado. Agora, um aumento na demanda por dinheiro desloca todas as curvas de demanda para baixo, conforme todos os preços monetários caem. Se as taxas salariais podem cair livremente, o ponto de interseção se moverá de *H* para *C* e as taxas salariais nominais serão reduzidas de acordo, de *FH* para *FC*. Ainda existe "pleno emprego" no nível *0F*. Agora suponha, no entanto, que um sindicato defina uma taxa salarial monetária mínima de *0B* (ou *FH*). Então, a curva de oferta de trabalho torna-se *BHG*; horizontal até *FG* e vertical a partir daí. A nova curva de demanda *D'D'* agora cruzará a oferta de trabalho no ponto *E* em vez do ponto *C*. A quantidade total de trabalho presentemente empregada é reduzida para *BE*, e *EH* agora estão desempregados como um resultado da ação sindical.

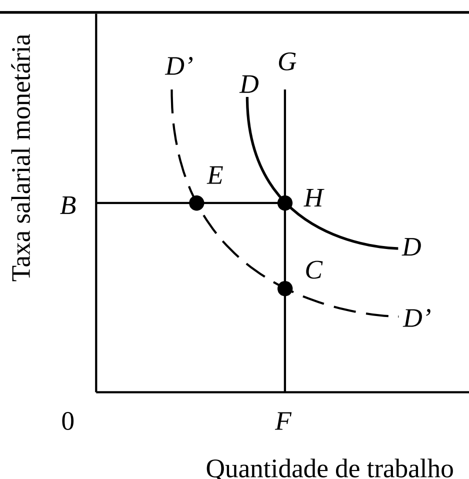


Figura 80. Desemprego Resultando da Fixação de Taxas Salariais Monetárias Mais Altas do que as Taxas do Livre Mercado

A própria exposição de Keynes tendia a ser executada em termos de magnitudes reais, em vez de monetárias — renda social, despesas reais, etc.[14] Tal análise obscurece as considerações dinâmicas, uma vez que as transações ocorrem pelo menos superficialmente em termos monetários no mercado. No entanto, a conclusão essencial de nossa análise permanece inalterada se a perseguirmos diretamente em termos reais. Em vez de cair, as curvas de demanda em termos *reais* permanecerão as mesmas. Isso também se aplica ao mercado de trabalho. Em vez de ser representado em um diagrama como uma linha horizontal nas taxas salariais existentes, o efeito da ação sindical teria de ser mostrado como um *aumento* horizontalmente imposto nas taxas salariais reais (o resultado de manter as taxas salariais monetárias constantes enquanto os preços de venda caem). O diagrama relevante é mostrado na Figura 81. Os fatos descritos neste diagrama são os mesmos do diagrama anterior: sindicatos causando desemprego (*EH*) ao insistir em um salário monetário excessivamente alto (e, portanto, real) (*0B*).

[14] Isso é o que a discussão de Keynes sobre "unidades salariais" resultou. Cf. Lindahl, "On Keynes' Economic System — Part I", p. 20.

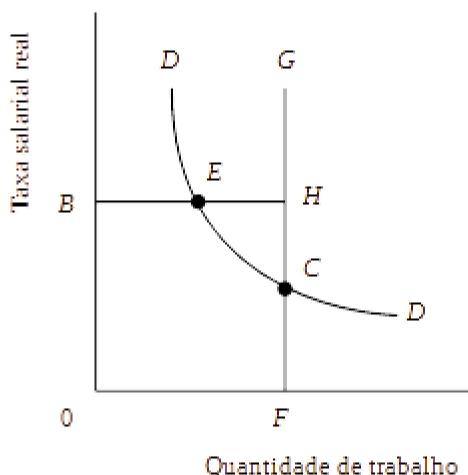


Figura 81. Desemprego Resultando da Fixação de Taxas Salariais Reais mais altas do que as do Livre Mercado

A soma e a substância da "Revolução Keynesiana" foi a tese de que *pode* haver um equilíbrio de desemprego no livre mercado. Como vimos, o único sentido em que isso é verdade era conhecido anos antes de Keynes: que a manutenção generalizada de taxas salariais altas pelos sindicatos causará desemprego.

Keynes acreditava que enquanto outros elementos do sistema econômico, incluindo preços, eram definidos basicamente em termos reais, os trabalhadores barganhavam mesmo em última instância apenas em termos de *salários monetários* — que os sindicatos insistiam em taxas salariais monetárias mínimas para baixo, mas iriam passivamente aceitar a queda dos salários reais na forma de aumentar preços, permanecendo as mesmas taxas salariais monetárias. A prescrição Keynesiana para eliminar o desemprego, portanto, repousa especificamente na "ilusão monetária" — que os sindicatos irão impor taxas salariais *monetárias* mínimas, mas são estúpidos demais para impor taxas salariais reais mínimas *per se*. Os sindicatos, no entanto, aprenderam sobre problemas de poder de compra e sobre a distinção entre taxas monetárias e taxas reais; naturalmente, dificilmente requer muita

habilidade de raciocínio para apreender essa distinção.[15] Ironicamente, a defesa de Keynes da inflação baseada na "ilusão monetária" se apoiava na experiência histórica (que trataremos mais detalhadamente a seguir) de que, durante uma inflação, os preços de venda aumentam mais rapidamente do que as taxas salariais. No entanto, uma economia em que os sindicatos impõem taxas salariais mínimas é precisamente uma economia na qual os sindicatos estarão atentos a quaisquer perdas em seus salários reais, bem como em seus salários monetários. A inflação, portanto, não pode ser usada como meio de enganar os sindicatos para que aliviem o desemprego.[16] O keynesianismo tem sido apresentado como pelo menos um sistema "prático". Quaisquer que sejam seus defeitos teóricos, é suposto como adequado para o mundo moderno do sindicalismo. No entanto, é precisamente no mundo moderno que a doutrina de Keynes é menos apropriada ou prática.[17]

Os keynesianos objetam que permitir que taxas salariais monetárias rígidas se tornem flexíveis para baixo reduziria ainda mais a demanda monetária por bens e, portanto, a renda monetária. Mas isso confunde completamente as *taxas salariais* com a *folha de pagamento agregada*, ou a renda total indo para os salários.[18] Que as taxas salariais caem não significa que a folha de pagamento agregada cai. Pelo contrário, a renda total é, como vimos, determinada pelas despesas totais no período anterior. Taxas salariais mais baixas causarão a contratação de pessoas que ficaram desempregadas devido aos antigos salários excessivamente altos. O fato de que o trabalho é agora relativa-

---

15 Cf. Lindahl, "On Keynes' Economic System — Part I", pp. 25, 159 ff. Os artigos de Lindahl fornecem um bom resumo, bem como uma crítica ao sistema keynesiano.

16 Além disso, a inflação é, na melhor das hipóteses, um substituto ineficiente e distorcido para taxas salariais flexíveis. Pois a inflação afeta toda a economia e seus preços, enquanto as taxas salariais particularmente cairão apenas na medida necessária para "compensar" o mercado para o fator de trabalho particular. Assim, as taxas salariais livremente flexíveis cairão apenas nos campos necessários para eliminar o desemprego nessas áreas particulares. Cf. Henry Hazlitt, *The Failure of the "New Economics"* (Princeton, N.J.: D, Van Nostrand, 1959), pp. 278 ff.

17 Cf. L. Albert Hahn, *The Economics of Illusion* (Nova York: Squier Publishing Co., 1949), pp. 50 ff., 166 ff., e *passim*.

18 Cf. Hutt, "Significance of Price Flexibility."

mente mais barato em relação aos fatores de terra fará com que os investidores gastem uma proporção maior em trabalho *vis a vis* à terra do que antes. E o emprego do trabalho desempregado aumenta a produção e, portanto, agrega a renda real. Além disso, mesmo se as folhas de pagamento também diminuam, os preços e as taxas salariais podem se ajustar — mas isso será abordado na próxima seção sobre preferência pela liquidez.

(2) "Preferência pela Liquidez"

Os keynesianos que reconhecem as graves dificuldades de seu sistema recaem na última corda de seu arco — "Preferência pela Liquidez". Keynesianos inteligentes admitirão que o desemprego voluntário é um caso "especial" ou raro, e Lindahl vai ainda mais longe ao dizer que poderia ser apenas um fenômeno de equilíbrio de *curto* prazo e não de longo prazo.[19] Nem Modigliani nem Lindahl, no entanto, são suficientemente completos em suas críticas ao sistema keynesiano, particularmente à doutrina da "preferência pela liquidez".

O sistema keynesiano, como fica bem claro pelos retratos matemáticos dados por seus seguidores, sofre gravemente com o pecado matemático-econômico da "determinação mútua". O uso de funções matemáticas, que são reversíveis à vontade, é apropriado na física, onde não sabemos as causas dos movimentos observados. Como não sabemos as causas, qualquer lei matemática que explique ou descreva os movimentos será reversível e, no que nos diz respeito, qualquer uma das variáveis na função é tão "causa" quanto outra. Na praxeologia, a ciência da ação humana, porém, *conhecemos* a causa original — ação motivada por indivíduos. Esse conhecimento nos fornece verdadeiros axiomas. A partir desses axiomas, leis verdadeiras são deduzidas. Elas são deduzidos passo a passo em uma relação lógica de causa-e-efeito. Visto que as primeiras causas são conhecidas, seus efeitos consequentes também são conhecidos. A economia, portanto, traça relações unilineares de causa e efeito, não vagas relações "mutuamente determinantes".

---

[19] Cf. A crítica de Lindahl ao *The Keynesian Revolution* de Lawrence Klein em "On Keynes' Economic System — Part I", p. 162. *Também consulte* Leontief, "Postulates: Keynes' *General Theory* and the Classicists."

Esse lembrete metodológico é singularmente aplicável à teoria keynesiana de juros. Pois os keynesianos consideram as taxas de juros (a) como *determinantes* do investimento e (b) como sendo determinadas pela demanda de dinheiro para manter "para propósitos especulativos" (preferência pela liquidez). Na prática, entretanto, eles tratam este último *não* como determinante da taxa de juros, mas como *sendo determinado* por ela. A metodologia de "determinação mútua" obscureceu completamente essa manipulação. Os keynesianos podem objetar que todas as curvas de demanda e oferta são "mutuamente determinantes" na relação deles ao preço. Mas essa afirmação simplista não é correta. As curvas de demandas são determinadas pelas escalas de utilidade, e as curvas de oferta pela especulação e estoque produzido por determinados fatores de trabalho e terra, que em última análise são regidos por preferências temporais.

Os keynesianos, portanto, tratam a taxa de juros, *não* como acreditam — como determinada pela preferência pela liquidez —, mas como uma espécie de força misteriosa e inexplicável que se impõe aos outros elementos do sistema econômico. Assim, a discussão keynesiana da preferência pela liquidez gira em torno do "incentivo de manter dinheiro vivo" conforme a taxa de juros aumenta ou desce. De acordo com a teoria da preferência pela liquidez, uma queda na taxa de juros aumenta a quantidade de dinheiro vivo demandada para "propósitos especulativos" (preferências pela liquidez), e uma elevação na taxa de juros diminui a preferência pela liquidez.

O primeiro erro nesse conceito é a separação arbitrária da demanda por dinheiro em duas partes distintas: uma "demanda de transações", supostamente determinada pelo tamanho da renda social, e uma "demanda especulativa", determinada pela taxa de juros. Vimos que todos os tipos de influências se impingem à demanda por dinheiro. Mas são apenas influências que atuam *através* das escalas valorativas dos indivíduos. E há apenas *uma* demanda final por dinheiro, porque cada indivíduo tem apenas uma escala de valores. Não há como dividir a demanda em duas partes e falar delas como entidades independentes. Além disso, existem muito mais do que duas influências na demanda. Na análise final, a demanda por dinheiro, como todas as utilidades, não pode ser reduzida à simples determinantes; é o resultado de

decisões livres e independentes nas escalas de valor individuais. Não há, portanto, nenhuma “demanda de transação” unicamente determinada pelo tamanho da renda.

A “demanda especulativa” é realmente misteriosa. Modigliani explica essa “preferência pela liquidez” da seguinte forma:

> *devemos esperar que qualquer queda na taxa de juros [...] induziria um número crescente de investidores potenciais a manter seus ativos na forma de dinheiro, em vez de títulos; isto é dizer que, devemos esperar que uma queda na taxa de juros aumente a demanda por dinheiro como um ativo.*[20]

Isso está sujeito ao criticismo, como vimos, que a taxa de juros é aqui *determinante*, e não é, ela mesma, explicada por qualquer causa. Além disso, o que essa afirmação significa? Uma queda na taxa de juros, de acordo com os keynesianos, significa que menos juros estão sendo ganhos dos títulos e, portanto, há um maior incentivo para manter dinheiro. Isso é correto (desde que nos permitamos pensar em termos de taxa de juros enquanto *determinantes* em vez de *determinadas*), mas altamente inadequado. Pois, se uma menor taxa de juros “induz” maior reserva de caixa, também induz maior *consumo*, uma vez que o consumo também se torna mais atrativo. Na verdade, um dos graves defeitos da abordagem da preferência pela liquidez é que os keynesianos nunca pensam em termos de *três* “margens” sendo decididas ao mesmo tempo. Eles pensam apenas em termos de duas ao mesmo tempo. Daí, Modigliani: “Tendo feito o seu plano de consumo e poupança, o indivíduo tem que tomar decisões sobre os bens que possui”; ou seja, ele então os aloca entre dinheiro e títulos.[21] Em outras palavras, as pessoas primeiro decidem entre consumir e poupar (no sentido de não consumir); e *então* eles decidem entre investir e acumular essas poupanças. Mas essa é uma construção absurdamente artificial. As pessoas decidem sobre todas as três das alternativas, pesando uma contra cada uma das outras. Dizer que as pessoas primeiro decidem

[20] Modigliani, “Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money”, pp. 139-40.

[21] *Ibid.*, p. 137.

entre consumir e não consumir e *então* decidem entre acumular e investir é tão enganoso quanto dizer que as pessoas primeiro escolhem quanto acumular e, em seguida, decidem sobre consumo e investimento.[22]

As pessoas, portanto, alocam o dinheiro delas entre consumo, investimento e acumulação. *A proporção entre consumo e investimento reflete as preferências temporais individuais*. O consumo reflete os desejos de bens presentes e o investimento reflete os desejos de bens futuros. Um aumento na tabela de demanda de dinheiro *não* afeta a taxa de juro se a proporção entre consumo e investimento (i.e., preferência temporal) permanece a mesma.

A taxa de juros, precisamos reiterar, é *determinada* pelas preferências temporais, que também determinam as proporções de consumo e investimento. Pensar nas taxas de juros como uma "indução" de mais ou menos poupança ou acumulação é não entender completamente o problema.[23]

Admitindo, então, que a preferência temporal determina as proporções de consumo e investimento e que a demanda por dinheiro determina a proporção da renda acumulada, a demanda por dinheiro desempenha um papel na determinação da taxa de juros? Os keynesianos afirmam que existe uma relação entre a taxa de juro e a demanda "especulativa" por dinheiro vivo. Se a tabela do último aumentar, o primeiro também aumentará. Mas isso não é necessariamente verdade. Uma proporção maior de fundos acumulados pode ser retirada de três fontes alternativas: (a) de fundos que anteriormente iriam para consumo, (b) de fundos que iriam para investimento, e (c) de uma mistura de ambos que deixa a antiga proporção de consumo-investimento inal-

[22] Consulte a crítica da doutrina Keynesiana de Tjardus Greidanus, *The Value of Money* (2ª ed.; London: Staples Press, 1950), pp. 194-215, e da teoria de preferência pela liquidez de D.H. Robertson, "Mr. Keynes and the Rate of Interest" em *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 439-41. Em contraste com a famosa frase de Keynes de que a taxa de juros é "a recompensa por se separar da liquidez", Greidanus aponta que comprar bens de consumo (ou mesmo bens de produção no sentido de "juros" de keynes) sacrifica a liquidez e ainda recebe nenhuma "recompensa" de juros. Greidanus, *Value of Money*, p. 211. *Também consulte* Hazlitt, *Failure of the "New Economics"*, pp. 186 ff.

[23] Mises, *Human Action*, pp. 529-30.

terada. A condição (a) trará uma *queda* na taxa de juros; e a condição (b) um *aumento* na taxa de juros, e a condição (c) deixará a taxa de juros inalterada. Assim, a acumulação pode refletir um aumento, uma queda ou nenhuma mudança na taxa de juros, dependendo se as *preferências temporais* aumentaram, caíram ou permaneceram as mesmas concomitantemente.

Os keynesianos disputam que a demanda especulativa de dinheiro depende e determina a taxa de juros desta maneira: se as pessoas esperam que a taxa de juros aumentará em um futuro próximo, então a preferência pela liquidez deles aumenta para esperar esse aumento. Isso, no entanto, dificilmente pode fazer parte de uma teoria de *equilíbrio* de longo prazo, como a que Keynes está tentando estabelecer. A especulação, por sua própria natureza, desaparece na ERU e, portanto, nenhuma teoria causal fundamental pode ser baseada nela. Além disso, o que *é* uma taxa de juros? Um grave e fundamental erro keynesiano é persistir em considerar a taxa de juros como uma taxa de contrato sobre empréstimos, em vez dos spreads de preços entre os estágios de produção. O primeiro, como vimos, é apenas reflexo do último. Uma forte expectativa de um rápido aumento na taxa de juros significa uma forte expectativa de um aumento nos spreads de preços ou taxa de retorno líquido. Uma queda nos preços significa que os empreendedores geralmente esperam que os preços dos fatores caiam *ainda mais* no futuro próximo do que seus preços de venda. Mas não requer nenhum labirinto keynesiano para explicar esse fenômeno; tudo com o que nos deparamos é uma situação em que os empreendedores, esperando que os preços dos fatores caiam em breve, deixam de investir e aguardam esse feliz acontecimento de forma que o retorno deles será maior. Isso *não* é "preferência pela liquidez", mas *especulação sobre mudanças de preços*. Isso envolve uma modificação de nossa discussão anterior sobre a relação entre os preços e a demanda por dinheiro, causada por um fato que exploraremos em detalhes em breve, nomeadamente, que os preços não mudam igualmente e proporcionalmente.

A expectativa de queda dos preços de fatores acelera o movimento em direção ao equilíbrio e, portanto, em direção à relação pura de juros, conforme determinado pela preferência temporal.[24]

24 Hutt conclui que o equilíbrio

Se, por exemplo, os sindicatos manterem taxas salariais artificialmente altas, a "acumulação" aumentará conforme os sindicatos manterem as taxas salariais ainda mais altas do que a taxa de equilíbrio em que o "pleno emprego" pode ser mantido. Essa acumulação induzida reduz a demanda monetária por fatores e aumenta o desemprego ainda mais, mas apenas por causa da rigidez da taxa salarial.[25]

O truque keynesiano final é que as pessoas podem adquirir uma demanda ilimitada por dinheiro, de modo que as acumulações aumentarão indefinidamente. Isso é denominado uma preferência pela liquidez "infinita". E esse é o único caso em que neo-keynesianos como Modigliani acreditam que o desemprego involuntário pode ser compatível com a liberdade de preços e de salários. A preocupação keynesiana é de que as pessoas irão acumular em vez de comprar obrigações por medo de uma queda nos preços dos títulos. Traduzindo isso em termos "naturais" mais importantes, isso significaria, como dissemos, não investir devido à expectativa de aumentos iminentes da taxa de juros natural. Em vez de agir como um bloqueio, no entanto, essa expectativa *acelera* o ajuste que se segue. Além disso, a demanda por dinheiro não poderia ser infinita, pois as pessoas precisam sempre continuar consumindo, sejam quais forem as expectativas delas. Por necessidade, portanto, a demanda por dinheiro nunca poderia ser infinita. O nível de consumo existente, por sua vez, exigirá um certo nível de investimento. Enquanto as atividades produtivas continuarem, não há

> é garantido quando todos os serviços e produtos são tão precificados que eles são (i) colocados ao alcance dos bolsos das pessoas (ou seja, de modo que eles são compráveis por meio de rendas monetárias existentes) ou (ii) colocados em tal relação com os preços previstos que nenhum adiantamento de despesas com eles é induzido. Por exemplo, os produtos e serviços usados na fabricação de bens de investimento precisam ser tão precificados de forma que as rendas monetárias futuras antecipadas serão capazes de comprar os serviços e a depreciação de novos equipamentos ou a reposição. (Hutt, "Significance of Price Flexibility", p. 394.)

[25] "Os adiantamentos (em compras) surgem porque se julga que um corte nos custos (ou outros preços) é menor do que eventualmente deverá ocorrer, ou porque a taxa de queda dos custos é insuficientemente rápida". *Ibid.*, p. 395.

necessidade ou possibilidade de desemprego duradouro, independentemente do grau de acumulação.[26]

A demanda por dinheiro para manter decorre da incerteza geral do mercado. Os keynesianos, no entanto, atribuem a preferência pela liquidez, não à incerteza *geral*, mas à incerteza específica dos preços futuros de obrigações. Certamente, essa é uma visão altamente superficial e limitante.

Em primeiro lugar, essa causa da preferência pela liquidez poderia ocorrer apenas em um mercado de títulos altamente imperfeito. Como Lachmann apontou anos atrás em um artigo negligenciado, o padrão causal de Keynes — "*recessidade*" causando "preferência pela liquidez" (demanda por dinheiro vivo) e altas taxas de juros — poderia ocorrer apenas na ausência de um mercado de títulos de termos ou de *futuros*.

Se tal mercado existisse, tanto ursos e touros no mercado de obrigações

> *poderiam expressar suas expectativas por meio de transações por termos que não exigem qualquer dinheiro vivo. Onde o mercado de títulos está totalmente organizado sobre o tempo, o proprietário de títulos de 4% que teme um aumento na taxa de juros não tem incentivo para trocá-los por dinheiro, pois ele sempre pode "proteger" vendendo-os a termo.*[27]

A *recessidade* causaria uma queda nos preços dos títulos a termo futuros, seguido imediatamente por uma queda nos preços à vista. Assim, a especulativa *recessidade* causaria, é claro, pelo menos um aumento temporário na taxa de juros, mas acompanhado por *nenhum* aumento na demanda por dinheiro vivo. Daí, qualquer tentativa de conexão en-

---

[26] Como Hutt aponta, se podemos conceber uma situação de preferência pela liquidez infinitamente elástica (e tal situação nunca existiu), então "podemos conceber preços caindo rapidamente, mantendo o passo com as expectativas de mudanças de preços, mas nunca chegando a zero, com plena utilização de recursos persistindo durante todo o caminho." *Ibid*., p. 398.

[27] L.M. Lachmann, "Uncertainty and Liquidity Preference", *Economica*, agosto, 1937, p. 301.

tre preferência pela liquidez, ou demanda por dinheiro, e a taxa de juros, cai por terra.

O fato desse mercado de títulos não ter sido organizado indica que os comerciantes não estão tão preocupados sobre o aumento das taxas de juros como Keynes acredita. Se estivessem e esse medo surgisse como um fenômeno importante, certamente um mercado de futuros teria se desenvolvido em títulos.

Além disso, como vimos, as taxas de juros sobre os empréstimos são apenas um reflexo dos spreads de preços, de modo que uma predição de uma maior taxa de juros significa realmente a expectativa de *preços* menores e, especialmente, de custos menores, resultando em uma maior demanda por dinheiro. E toda especulação, no livre mercado, é autocorretiva e acelera o ajuste, em vez de uma causa de problemas econômicos.

G. O Poder de Compra e os Componentes das Condições de Trocas na Taxa de Juros

Muitos economistas, começando com Irving Fisher, afirmaram que a taxa de juros do mercado, além de conter componentes empreendedoriais específicos sobrepostos à taxa pura de juros, também contém um "preço" ou um "componente de poder de compra". Quando geralmente se espera que o poder de compra do dinheiro aumente, a teoria afirma que a taxa de juros do mercado cai correspondentemente; quando se espera que o PCM caia, a teoria declara que a taxa de juros do mercado aumenta correspondentemente.

Esses economistas erraram ao se concentrar na *taxa de empréstimo* e não na taxa natural (a taxa de rendimento). O raciocínio por trás dessa teoria foi o seguinte: Se é esperado que o poder de compra do dinheiro mude, então a taxa pura de juros (determinada pela preferência temporal) não mais será a mesma em "termos reais". Suponha que 100 onças sejam trocadas por 105 onças de ouro um ano a partir do presente — ou seja, que a taxa de juros é 5 por cento. Agora, de repente, que haja uma expectativa geral de que o poder de compra do dinheiro aumentará. Nesse caso uma quantia *inferior* a ser retornada, digamos 102 onças, pode render 5 por cento de juros reais em termos de

poder de compra. Uma expectativa geral de aumento no poder de compra, portanto, reduzirá a taxa de juros do mercado no presente, enquanto, uma expectativa geral de queda do poder de compra aumentará a taxa.[28]

Há um defeito fatal nessa linha de raciocínio geralmente aceita. Suponha, por exemplo, que geralmente se espera que os preços caiam 50 por cento no próximo ano. Alguém emprestaria 100 onças de ouro para trocar por 53 daqui a um ano? Por que não? Isso certamente preservaria a taxa de juros real em 5 por cento. Mas então por que os supostos credores não deveriam simplesmente manter seu dinheiro e *dobrar* seus ativos reais como resultado da queda de preço? E isso é precisamente o que eles fariam; eles certamente não jogariam dinheiro fora, embora seus ativos reais fossem maiores do que antes. Fisher simplesmente ignorou esse ponto, dizendo que a remuneração do poder de compra nunca tornaria a taxa de juros negativa. Mas essa falha corrompe toda a teoria.

A raiz da dificuldade consiste em ignorar a taxa natural de juros. Consideremos a taxa de juros nesses termos. Então, suponha que 100 onças são pagas por fatores que serão transformados após um ano em um produto que vende por 105 onças de ouro, como um ganho de juros de cinco e um retorno de juros de 5 por cento. Agora surge uma expectativa geral de uma *redução pela metade* de preços gerais a partir de um ano. O preço de venda do produto será 53 onças em um ano. O que acontece agora? Os empreendedores comprarão fatores por 100 e venderão por 53 apenas por que sua taxa de juros real é preservada? Certamente não. Eles o farão somente se não anteciparem a mudança no poder de compra. Mas na medida em que *é* antecipado, eles irão manter dinheiro em vez de comprar fatores. Isso reduzirá *imediatamente* os preços dos fatores para seus níveis futuros esperados, digamos que de 100 a 50.

O que acontece com a *taxa de empréstimo* é analiticamente bastante trivial. É simplesmente um reflexo da taxa natural e depende de como as expectativas e os julgamentos das pessoas no mercado de empréstimos se comparam às do mercado de ações e de outros mercados. Para a livre economia, não faz sentido analisar separadamente o mer-

---

[28] Irving Fisher, *The Rate of Interest* (New York, 1907), chap. v, xiv; idem, *Purchasing Power of Money*, p. 56-59.

cado de empréstimos. A análise do problema de Fisher — a relação da taxa de juros com as mudanças de preços — deveria se concentrar na taxa *natural* de juros. A discussão da relação entre os movimentos de preços e a taxa (natural) de juros precisa ser dividida em duas partes: primeiro, supondo o "dinheiro neutro" — que todos os preços mudam igualmente e ao mesmo tempo — e segundo, analisando as condições em que os fatores e produtos mudam em taxas diferentes. E essas mudanças devem primeiro ser analisadas sem considerar que foram *antecipadas* pelas pessoas no mercado.

Suponha, primeiro, que todos os preços mudem igualmente e ao mesmo tempo. Em vez de pensar em termos de 100 onças emprestadas no mercado de empréstimos, consideremos a taxa natural. Um investidor compra fatores no período 1 e então vende o produto, digamos no período 3. O tempo, como vimos, é a essência da estrutura de produção. Todos os processos levam tempo, e os capitalistas pagam dinheiro aos proprietários dos fatores em antecipação à produção e à venda. Uma vez que os fatores são comprados antes da venda dos produtos, qual é o efeito de um período de aumento dos preços gerais (ou seja, queda do PCM)? O resultado é que o empreendedor colhe um lucro extra aparente. Suponha que ele normalmente compra fatores originais por 100 e então vende o produto por 120 onças dois anos depois, por um retorno de juros de 10 por cento por ano. Agora, suponha que uma diminuição na demanda por dinheiro ou um aumento no estoque monetário impulsione um movimento geral de alta nos preços e que todos os preços dobrem em dois anos. Então, apenas por causa do passar do tempo, um empreendedor que compra fatores por 100 agora venderá por 240 onças em dois anos. Em vez de um retorno líquido de 20 onças ou 10 por cento ao ano, ele colhe 140 onças, ou 70 por cento ao ano.

Pareceria que um aumento nos preços cria uma tendência inerente para lucros em grande escala que não são simplesmente recompensas individuais por previsões mais precisas. No entanto, uma análise mais cuidadosa revela que isso não é nenhum lucro extra. Pois as 240 onças em dois anos no futuro são aproximadamente equivalentes, em termos de poder de compra, a 120 onças agora. A taxa *real* de retorno líquido, baseado nos serviços monetários, é o mesmo 10 por cento

como sempre foi. É claro que qualquer retorno líquido inferior equivaleria a um declínio no retorno real. Um retorno de meras 120 onças, por exemplo, equivaleria a um retorno real negativo drástico, pois 100 onças seriam então investidas para o equivalente retorno bruto de apenas 60 onças. Frequentemente, foi demonstrado que um período de alta dos preços leva os empresários a pensar que seus maiores lucros em dinheiro também são ganhos reais, ao passo que eles apenas mantêm taxas reais de retorno. Considere, por exemplo, os "custos de reposição" — os preços que os empresários *agora* terão que pagar pelos fatores. O capitalista que ganha 240 onças com um investimento de 100 onças negligência, para sua tristeza, o fato de que seu conjunto de fatores agora custa 200 onças em vez de 100. Os empresários que, sob tais circunstâncias, tratam seus lucros monetários como lucros reais e os consomem, logo descobrem que estão realmente consumindo seu capital.

O inverso ocorre no caso de preços caindo. O capitalista compra fatores no período 1 e vende o produto no período 3, quando os preços gerais são mais baixos. Se os preços devem cair pela metade em dois anos, um investimento de 100, seguido de uma venda a 60, não envolve realmente a perda terrível que parece ser. Pois o retorno de 60 é equivalente em termos reais, tanto em poder de compra generalizado quanto em reposição de fatores, a 120 onças anteriores. A consequência é que os empresários provavelmente irão *superestimar suas perdas* em um período de contração dos preços. Talvez essa seja uma das principais razões para a crença enraizada da maioria dos empresários de que sempre ganham durante uma expansão geral de preços e perdem durante um período de contração geral. Essa crença é puramente ilusória.

Nesses exemplos, a taxa natural de juros no mercado contém um *componente de poder de compra*, que corrige as taxas reais, positivamente em termos monetários durante uma expansão geral e negativamente durante uma contração geral. A taxa de empréstimo será simplesmente um reflexo do que está acontecendo na taxa natural. Até agora, a discussão é semelhante à de Fisher, exceto que esses são os efeitos de mudanças *atuais*, não antecipadas, e a tese de Fisher não pode levar em conta o caso da taxa de juros negativa. Vimos que, em

vez de sofrer uma perda monetária, mesmo que seu retorno real seja o mesmo, os empreendedores manterão suas compras de fatores até que os preços dos fatores caiam imediatamente para seu nível mínimo futuro. Mas esse processo de movimento antecipatório de preços não ocorre apenas no caso extremo de um retorno prospectivo "negativo". A*contece sempre que uma alteração de preço é antecipada*. Portanto, suponha que todos os empreendedores geralmente antecipem que os preços dobrarão em dois anos. O fato de um aumento antecipado irá levar a um aumento no nível de preços *agora* e uma abordagem imediatamente para com um nível de preços dobrado. Uma queda antecipada levará a uma queda imediata nos preços dos fatores. Se todas as mudanças fossem antecipadas por todos, não haveria espaço para o desenvolvimento de um componente de poder de compra. Os preços simplesmente cairiam imediatamente para seu nível futuro.

O componente do poder de compra, então, *não* é o reflexo, como se pensava, das *expectativas* de mudanças no poder de compra. É o reflexo da própria mudança; na verdade, *se a mudança fosse completamente antecipada, o poder de compra mudaria imediatamente, e não haveria espaço para um componente de poder de compra na taxa de juros*. Como isso é, as antecipações parciais aceleram o ajuste do PCM às condições mudadas.

Até agora, distinguimos três componentes da taxa natural de juros (todos refletidos na taxa de empréstimo dos juros). Um é a *taxa pura* de juros — o resultado das preferências temporais individuais, tendendo a ser uniforme em toda a economia. O segundo, são as específicas taxas empreendedoriais de juros. Esses diferem de empresa para empresa e então não são uniformes. Eles são antecipados com antecedência e são as taxas que um investidor terá de antecipar o recebimento antes de entrar na área. Um empreendimento particularmente "arriscado" se bem-sucedido, tenderá, portanto, a ganhar mais retorno líquido do que o que é geralmente antecipado como um empreendimento "seguro". O terceiro componente da taxa natural de juros é o componente do poder de compra, corrigindo as mudanças gerais do PCM devido aos inevitáveis atrasos na produção. Isso será positivo em uma expansão e negativo em uma contração, mas será efêmero. Quanto mais mudanças no PCM forem antecipadas, *menos* importante

será o componente do poder de compra e mais rápido será o ajuste no *próprio* PCM.

Ainda há um quarto componente na taxa natural de juros. Isso existe na medida em que as mudanças monetárias *não* são neutras (e elas nunca são). Algumas vezes, os preços dos produtos aumentam e caem mais rápido do que os preços dos fatores, e algumas vezes o comportamento é misto, com alguns preços de fatores e alguns preços de produtos aumentando mais rapidamente. Sempre que *há* uma divergência geral nas taxas de movimento entre os preços do produto e dos fatores originais, um componente de *termos de troca* surge na taxa natural de juros.

Historicamente, tem sido frequentemente o caso que os preços dos produtos aumentam e caem mais rapidamente do que os preços dos fatores originais. No primeiro caso, há durante o período de transição, uma mudança favorável nos termos de troca para o curso geral dos capitalistas. Pois os preços de venda estão aumentando mais *rapidamente* do que os preços de compra dos fatores originais. Isso aumentará a taxa geral de retorno e constituirá um componente geral positivo em termos de trocas na taxa natural de juros. Isso, é claro, também tenderá a ser refletido na taxa de juros de empréstimos. No caso da contração, uma queda mais lenta nos preços dos fatores cria um componente geral negativo em termos de troca na taxa de juros. Os componentes são precisamente o inverso sempre que os preços dos fatores mudam mais rapidamente do que os preços dos produtos. Sempre que não houver mudança geral nos "termos de troca" para os empreendedores-capitalistas, nenhum componente em termos de troca aparecerá na taxa de juros.

As mudanças em termos de trocas discutidas aqui são apenas aquelas resultantes puramente de diferenças na velocidade de reação às mudanças nas condições. Elas *não* incluem mudanças básicas em termos de troca resultantes de mudanças nas preferências temporais, como discutimos acima.

É claro que todos os componentes da taxa de juros, além da taxa pura — empreendedorial, poder de compra e termos de troca — são "dinâmicos" e o resultado da incerteza. Nenhum desses componentes existiria na ERU e, portanto, a taxa de juros do mercado na ERU seria

igual à taxa pura determinada apenas pelas preferências temporais. Na ERU, as únicas rendas líquidas seriam um retorno de juros puro e uniforme e salários para o trabalho (os aluguéis de terra sendo capitalizados em um retorno de juros).

6. A Oferta de Dinheiro

A. O Estoque de mercadoria-dinheiro

O estoque total de dinheiro em uma sociedade é o número total de onças da mercadoria-dinheiro disponível. Ao longo deste volume, usamos deliberadamente "onças de ouro" em vez de "dólares" ou qualquer outro nome para dinheiro, precisamente porque no livre mercado este último seria apenas um termo confuso para *unidades de peso* de ouro ou de prata.

O estoque total, de um período para outro, irá aumentar da nova produção e decrescer conforme for usado — seja na produção industrial como um fator não monetário, seja com a depreciação das moedas. Uma vez que uma das qualidades da mercadoria-dinheiro é sua durabilidade, a tendência usual é um aumento de longo prazo na oferta de dinheiro e um resultante declínio gradual de longo prazo no PCM. Isso promove a utilidade social apenas na medida em que mais ouro ou prata é disponibilizado para propósitos *não monetários*.

Vimos no capítulo 3 que a forma física da mercadoria-dinheiro não faz diferença. Pode ser de uso não monetário como joalheria, na forma de barras, ou na forma de moedas. No livre mercado, transformar ouro de uma forma para outra seria um negócio como qualquer outro, cobrando um preço de mercado por seu serviço e ganhando um retorno puro de juros na ERU. Uma vez que o ouro começa como lingote e termina como moeda, pareceria que o último exigiria uma pequena recompensa sobre o peso equivalente do primeiro, o lingote geralmente sendo um bem de capital por moeda. Algumas vezes, no entanto, as moedas são fundidas novamente em lingotes para transações maiores, de forma que uma recompensa por moeda sobre lingote não é uma certeza. Se, como geralmente acontece, cunhar moedas custar

mais do que derreter, as moedas terão uma recompensa equivalente sobre o lingote. Essa recompensa é chamada *brassage*.

É impossível para a economia predizer os detalhes da estrutura de qualquer mercado. O mercado de emissão privada de barras de ouro ou moedas pode se desenvolver de forma homogênea, como o mercado de trigo, ou as moedas podem ser estampadas e marcadas pelos fabricantes de moedas para certificar da qualidade de seu produto. Provavelmente, o público compraria apenas moedas de marca para garantir uma qualidade precisa.

Um argumento contra a permissão da cunhagem privada livre é que a padronização compulsória das denominações das moedas é mais conveniente do que a diversidade de moedas que resultaria em um sistema livre. Mas se o mercado achar mais conveniente, as casas de moeda privadas serão levadas pela demanda de consumo a cunhar certas denominações padrão. Por outro lado, se uma maior variedade for preferida, os consumidores irão demandar e obter um número mais variado de moedas.[29]

B. Reivindicações de Dinheiro: O Armazém do Dinheiro

O capítulo 2 descreveu a diferença entre "reivindicações de bens presentes" e "reivindicações de bens futuros". A mesma análise se aplica ao dinheiro e também ao escambo. Uma reivindicação de di-

29 Para uma exposição da viabilidade da cunhagem privada, *consulte* Spencer, *Social Statics*, pp. 438-39; Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York: Harper & Bros., 1905), I, 127-32; Lysander Spooner, *A Letter to Grover Cleveland* (Boston: B.R. Tucker, 1886), p. 76; B.W. Barnard, "The Use of Private Tokens for Money in the United States", *The Quarterly Journal of Economics*, 1916-17, pp. 617-26.
Escritores recentes favoráveis a cunhagem privada incluem: Everett Ridley Taylor, *Progress Report on a New Bill of Rights* (Diablo, Calif.: the author, 1954); Oscar B. Johannsen, "Advocates Unrestricted Private Control over Money and Banking", *The Commercial and Financial Chronicle*, 12 de Junho, 1958, pp. 2622 f.; e Leonard E. Read, *Government — An Ideal Concept* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1954), pp. 82 ff. Um economista hostil ao dinheiro-mercadoria controlado pelo mercado recentemente admitiu a viabilidade da cunhagem privada sob uma mercadoria padrão. Milton Friedman, *A Program for Monetary Stability* (New York: Fordham University Press, 1960), p. 5.

nheiro futuro é uma *letra de câmbio* — uma evidência de uma transação de crédito. O titular da conta — o credor — resgata-a na data da amortização em troca de dinheiro pago pelo devedor. Uma reivindicação para apresentar dinheiro, no entanto, é um bem completamente diferente. *Não* é evidência de uma transação *incompleta*, uma troca de um bem presente por um bem futuro, como é a conta; é uma simples *evidência da propriedade de um bem presente*. Não é incompleto, nem é uma troca no mercado de tempo. Portanto, apresentar essa evidência para resgatar não é a *conclusão* de uma transação ou equivalente a um credor solicitar seu empréstimo; é uma simples *retomada* do próprio bem de um homem. No capítulo 2, demos como exemplo de uma reivindicação para apresentar recibos de depósito de bens e de cotas de estoque. As cotas de estoque, no entanto, não podem ser resgatadas em partes dos ativos fixos de uma empresa por causa das regras de propriedade que as próprias empresas estabeleceram em seu empreendimento cooperativo. Além disso, não há garantia de que tais ativos terão um valor monetário fixo. Devemos, portanto, nos limitar a *recibos de depósito*, que também são mais relevantes para a oferta de dinheiro.

Quando um homem deposita bens em um armazém, ele recebe um recibo e paga ao proprietário do armazém uma certa quantia pelo serviço de armazenamento. Ele ainda mantém o caráter de proprietário da propriedade; o proprietário do armazém está simplesmente os guardando para ele. Quando o recibo de depósito é apresentado, o proprietário do armazém é obrigado a restituir o bem depositado. Um armazém especializado em dinheiro é conhecido como “banco”.

As reivindicações de bens são frequentemente tratadas no mercado como equivalentes aos próprios bens. Se não houver suspeita de fraude ou roubo, então a evidência de propriedade de um bem em um armazém é considerada como equivalente ao próprio bem. Em muitos casos, os indivíduos acharão vantajoso trocar as reivindicações ou evidências — os *bens substitutos* — em vez dos próprios bens. O papel é mais conveniente para transferir de uma pessoa para outra, e as despesas de transporte dos bens são eliminadas. Quando Jones vende o trigo a Smith, portanto, em vez de mover o trigo de um lugar para outro, eles podem concordar simplesmente em transferir o próprio recibo de depósito de Jones para Smith. Os bens permanecem no mesmo arma-

zém até que Smith precise deles ou até que o recibo seja transferido para outra pessoa. É claro, Smith pode preferir, por um motivo ou outro, manter os bens em seu próprio armazém, nos casos em que eles são movidos de um para outro.

Tomemos o caso de um armazém de propriedade da Trustee Warehouse Company. Ele mantém vários bens em seus cofres para manter em segurança. Suponha que essa empresa tenha desenvolvido uma reputação de ser muito confiável e livre de roubo. Consequentemente, as pessoas tendem a deixar suas mercadorias no Trustee Warehouse por um período de tempo considerável e, no caso de bens que não usam com frequência, tendem até mesmo a transferir os *certificados de bens* (os recibos de depósito ou evidências de propriedade dos bens) e não resgatar os bens eles mesmos. Assim, os certificados de bens atuam como substitutos de bens na troca. Suponha que a Trustee Company veja isso acontecendo. Ela percebe que uma boa oportunidade para fraude se apresenta. Ela pode pegar os bens dos depositantes, os bens que mantém sob custódia, e emprestá-los às pessoas no mercado. Ela pode ganhar juros sobre esses empréstimos e, desde que apenas uma pequena porcentagem dos depositantes peça para resgatar seus certificados a qualquer momento, ninguém saberá mais. Ou em alternativa, pode emitir pseudo-recibos de depósito para bens que não estão lá e emprestá-los no mercado. Essa é a prática mais sutil. Os pseudo-recibos serão trocados no mercado na mesma base dos recibos verdadeiros, desde que não haja indicação estampada se são legítimos ou não.

Deve ser claro que essa prática é uma fraude absoluta. A propriedade de outra pessoa é tomada pelo armazém e usada para seus próprios propósitos lucrativos. Não é *emprestado*, uma vez que não são pagos juros pelo uso do dinheiro. Ou, se recibos de depósito espúrios forem impressos, *evidências de bens* são emitidas e vendidas ou emprestadas sem que tais bens existam.

O *dinheiro* é o bem mais suscetível a essas práticas. Porque o dinheiro, como vimos, geralmente não é usado diretamente, mas apenas para trocas. É, além disso, um bem amplamente homogêneo e, portanto, uma onça de ouro é intercambiável com qualquer outra. Como é conveniente transferir papel em troca em vez de transportar ouro, os

armazéns de dinheiro (ou bancos) que aumentam a confiança do público descobrirão que poucas pessoas resgatam seus certificados. Os bens ficarão particularmente sujeitos à tentação de cometer fraude e emitir pseudocertificados de dinheiro para circular lado a lado com certificados de dinheiro genuínos como substitutos de dinheiro aceitáveis. O fato de o dinheiro ser um bem homogêneo significa que as pessoas não se importam se o dinheiro que resgatam é o dinheiro original que depositaram. Isso torna as fraudes bancárias mais fáceis de realizar.

"Fraude" é um termo áspero, mas um termo preciso para descrever essa prática, mesmo que não reconhecida como tal na lei, ou por aqueles que a praticam. É, de fato, difícil ver a diferença econômica ou moral entre a emissão de pseudo-recibos e a apropriação da propriedade de outro alguém ou o desfalque total ou, mais diretamente, a falsificação. A maioria dos sistemas jurídicos atuais não proíbe essa prática; na verdade é considerado procedimento bancário básico. Ainda assim, a lei libertária do livre mercado teria que proibi-la. O mercado puramente livre é, por definição, aquele em que o roubo e a fraude (roubo implícito) são ilegais e não existem.

Desistir de bens ou de dinheiro mantidos em custódia ou emitir recibos de depósito espúrios é, obviamente, um negócio perigoso, mesmo quando a lei o permite. Se o armazém uma vez não cumprisse com suas obrigações contratuais, sua fraude seria descoberta e ocorreria uma "corrida" geral de pânico ao armazém ou ao banco. Em seguida, seria rapidamente levado à falência. Tal falência, no entanto, não seria semelhante à falência de uma empresa especulativa comum. É bastante semelhante ao fugitivo que é pego antes de devolver os fundos "que pegou emprestado".

Mesmo que o recibo não diga logo que o armazém garante mantê-lo em seus cofres, tal acordo está *implícito* na própria emissão do recibo. Pois é óbvio que se quaisquer pseudo-recibos forem emitidos, torna-se imediatamente impossível para o banco resgatar todos eles e, portanto, a fraude está sendo cometida imediatamente. Se um banco tiver 20 libras de ouro em seus cofres, de propriedade de depositantes, e certificados de ouro resgatáveis sob demanda por 30 libras, então notas ao valor de 10 libras são fraudulentas. *Quais* recibos são

fraudulentos, pode ser determinado apenas *depois* que uma corrida ao banco ocorreu e os reclamantes posteriores não forem satisfeitos.

Em um mercado puramente livre, onde a fraude não pode, por definição ocorrer, todos os recibos bancários serão genuínos, ou seja, representarão apenas o atual ouro ou prata nos cofres. Nesse caso, todos os *substitutos-de-dinheiro* do banco (recibos de depósito) também serão *certificados de dinheiro*, ou seja, cada recibo certifica genuinamente a existência atual do dinheiro em seus cofres. A quantidade de ouro mantida em cofres bancários para propósitos de resgate é chamada de "reservas", e a política de emitir apenas recibos genuínos é, portanto, uma política de "reservas de 100 por cento" de dinheiro vivo para demandar responsabilidades (responsabilidades que precisam ser pagas sob demanda).[30] No entanto, o termo "reserva" é enganoso, porque pressupõe que o *banco* é o proprietário do ouro e decide de forma independente quanto manter em mãos. Na atualidade, não é o banco que é proprietário do dinheiro, mas seus depositantes.[31]

Uma enorme literatura foi desenvolvida lidando com a forma física dos recibos de dinheiro, mas a forma física não tem importância econômica. Pode ser na forma de u*ma nota de papel, uma moeda-*

---

30 Os depósitos a prazo são, legalmente, créditos futuros, uma vez que os bancos têm o direito legal de atrasar o pagamento em 30 dias. Além disso, não passam como meio final de troca. O último fato não é determinante, no entanto, uma vez que uma reivindicação segura de um substituto de dinheiro é ele próprio parte da oferta de dinheiro. Os saldos de caixa "ociosos" são mantidos como "depósitos a prazo", assim como o lingote de ouro é uma forma de dinheiro mais "ociosa" do que as moedas. O fator decisivo, talvez, é que o limite de 30 dias é praticamente uma letra morta, pois se o banco de "poupança" o impusesse, ocorreria uma "corrida" de falência ao banco. Além disso, os pagamentos atuais são algumas vezes feitos por "cheques bancários" em depósitos a prazo. Assim, os depósitos "a prazo" agora funcionam como depósitos *sob demanda* e devem ser tratados como parte da oferta do dinheiro. Se os bancos desejassem agir como bancos de *poupança* genuínos, emprestando e mutuando *crédito*, eles poderiam emitir ELDs (Eu Lhe Devo) por períodos de tempo especificados, com vencimento em datas futuras definidas. Então, nenhuma confusão ou possível "falsificação" poderia surgir.

31 Tais itens como carta de porte, tíquetes de penhor e mandados de doca têm sido recibos de depósito enraizados nos objetos específicos depositados, em contraste com os "depósitos gerais" vagos onde um bem homogêneo pode ser retornado. Consulte W. Stanley Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange* (16ª ed.: London: Kegan Paul, Trench, Trübner & Co., 1907), pp. 201-11.

ficha (essencialmente uma nota estampada em moeda em vez de papel) ou um crédito de livro (*moeda escritural*) no banco. A moeda escritural não é tangivelmente mantida pelo proprietário, mas pode ser transferida para quem ele desejar por meio de ordem escrita ao banco. Esse pedido é chamado de *cheque*. O depositante pode escolher a forma de recebimento que deseja, de acordo com sua conveniência. A forma que ele escolhe não faz diferença econômica.

C. Substitutos Monetários e a Oferta de Moeda

Visto que substitutos monetários são trocados como dinheiro no mercado, devemos considerá-los como parte da oferta de dinheiro. Assim, torna-se necessário fazer a distinção entre dinheiro (em sentido amplo) — meio comum de troca — e o dinheiro propriamente dito. O dinheiro propriamente dito é o meio último de troca ou padrão de dinheiro — aqui a *mercadoria-dinheiro* — enquanto a oferta de dinheiro (em sentido amplo) inclui todo o dinheiro padrão mais os substitutos monetários que são mantidos nos saldos de caixa dos indivíduos. No caso citado acima, o ouro era o dinheiro propriamente dito ou o dinheiro padrão, enquanto os recibos — as reivindicações de demanda por ouro — eram os substitutos monetários.

A relação entre esses elementos pode ser ilustrada da seguinte forma: Assume-se uma comunidade de três pessoas, *A*, *B* e *C*, e três armazéns de dinheiro, *X*, *Y* e *Z*. Suponha que cada pessoa possui 100 onças de ouro em posse e nenhuma depositada no armazém. Para a comunidade, então:

Oferta total de dinheiro propriamente dito	= 300 onças (De *A* + *B* + *C*)
Oferta total de substitutos monetários	= 000 onças
Oferta total de dinheiro (em sentido amplo)	= 300 onças

A oferta total de dinheiro é aqui idêntica à oferta total de dinheiro propriamente dito.

Agora, assume-se que *A* e *B* depositem 100 onças de ouro nos armazéns *X* e *Y* respectivamente, enquanto *C* mantém seu ouro em

mãos. A oferta total de dinheiro é sempre igual ao saldo de caixa total dos indivíduos. A composição agora é:

A — 100 onças de substituto monetário *X*
B — 100 onças de substituto monetário *Y*
C — 100 onças de dinheiro propriamente dito em ouro

A oferta total de dinheiro (em sentido amplo) = Saldo de caixa total = 200 onças de substitutos monetários + 100 onças de dinheiro propriamente dito.

O efeito do depósito de dinheiro propriamente dito nos armazéns ou bancos é o de mudar a composição da oferta total de dinheiro nos saldos de caixa; o montante total, entretanto, permanece o mesmo com 300 onças. Os substitutos monetários de vários bancos substituíram a maioria do dinheiro padrão das reservas de caixa individuais. Similarmente, se *A* e *B* fossem resgatar seus depósitos, o montante total permaneceria o mesmo, enquanto a composição voltaria ao padrão original.

E quanto as 200 onças de ouro depositadas nos cofres dos bancos? Essas não são mais parte da oferta de dinheiro; elas são mantidas em reserva contra os substitutos monetários pendentes. Enquanto reserva, elas não formam parte do saldo de caixa de indivíduo algum; os saldos de caixa não consistem no ouro, mas em evidências de propriedade do ouro. Apenas o dinheiro propriamente dito fora das reservas bancárias formam parte dos saldos de caixa dos indivíduos e, consequentemente, parte da oferta de dinheiro da comunidade.

Assim, na medida em que os substitutos monetários são certificados monetários integrais, um aumento ou diminuição nos substitutos monetários pendentes pode não ter efeito algum na oferta total de dinheiro. Apenas a composição dessa oferta é afetada, e tais mudanças na composição não possuem importância econômica.

Entretanto, quando bancos são legalmente permitidos a abandonar uma reserva de 100 por cento e a emitir pseudo-recibos, os efeitos econômicos são bem diferentes. Podemos chamar os substitutos monetários que não são certificados de dinheiro genuíno, de substitutos monetários *não lastreados*, visto que eles não representam genuina-

mente o dinheiro. A emissão de substitutos monetários não lastreados é acrescentada ao saldo de caixa dos indivíduos e, portanto, à oferta total de dinheiro. Substitutos monetários não lastreados não são deslocados pelos novos depósitos de dinheiro e, assim, constituem adições líquidas à oferta total. *Qualquer aumento ou diminuição na oferta de substitutos monetários não lastreados aumenta ou diminui na mesma medida a oferta total de dinheiro* (*em sentido amplo*).

Assim, a oferta total de dinheiro é composta dos seguintes elementos: *oferta de dinheiro propriamente dito fora das reservas + oferta de certificados de dinheiro + oferta de substitutos monetários não lastreados*. A oferta de certificados de dinheiro não tem efeito no tamanho da oferta de dinheiro; um aumento nesse fator apenas diminui o tamanho do primeiro fator. A oferta de dinheiro propriamente dito e os fatores que determinam seu tamanho já foram discutidos. Dependem da produção anual comparada aos gastos anuais e, portanto, num livre mercado, a oferta de dinheiro-propriamente-dito muda apenas lentamente. Para os substitutos monetários não lastreados, visto que eles são fenômenos de um mercado regulado em vez de livre, os fatores que governam sua oferta serão ainda discutidos mais abaixo, no capítulo 12.

Enquanto isso, analisemos um pouco mais a diferença entre uma reserva de 100 por cento e um banco de reserva fracionária. O Star Bank, digamos assim, é um banco de 100 por cento de reserva; é estabelecido com 100 onças de ouro de capital investido por seus acionistas em construção e em equipamento. No balanço patrimonial familiar, com ativos no lado esquerdo e com passivos e capital no lado direito, a condição do banco, agora, aparece como se segue:

I. Star Bank

Ativos	Passivos
Equipamentos ………... 100oz.	
	Capital ……………… 100 oz.

O Star Bank está pronto para começar as operações. Muitas pessoas agora vêm e depositam ouro no banco que, em retorno, emite recibos de depósitos, dando aos depositadores (os verdadeiros donos do

ouro) o direito de resgatar sua propriedade sob demanda a qualquer momento. Vamos assumir que, depois de alguns meses, 5.000 onças de ouro foram depositadas e guardadas nos cofres do banco. Seu balanço patrimonial agora aparece como se segue:

II. Star Bank

Ativos		Passivos	
Ouro …………………	5.000 oz.	Recibos de Depósito …	5.000 oz.
Equipamento ………...	100 oz.		
	5.100 oz.		
		Capital ………………	100 oz.
			5.100 oz.

Os recibos de depósito funcionam e são trocados como substitutos monetários, *substituindo* o ouro armazenado no banco e não adicionando a ele. Todos os recibos de depósito são certificados de dinheiro, a reserva de 100 por cento foi mantida, e nenhuma invasão ao livre mercado ocorreu. Os recibos de depósito podem tomar a forma de tíquetes imprimidos (notas) ou de crédito de livro (moeda escritural) transferíveis por ordem escrita ou por “cheque”. Os dois são economicamente idênticos.

Mas, agora suponha que a aplicação da lei é desleixada, e o banco veja que ele pode fazer dinheiro facilmente ao engajar em fraude, isto é, ao emprestar uma quantia do ouro do depositante (ou, em vez disso, emitir pseudo-recibos de depósitos de ouro não existente e emprestá-los) a pessoas que querem emprestá-lo.[32] Digamos que o Star Bank, aflito com o pouco retorno em juros ganhos em seus honorários por serviços de depósitos, imprima 1.000 onças de pseudo-recibos de depósito e os empreste no mercado de crédito aos negócios e consumidores que desejam pegar dinheiro emprestado. O balanço patrimonial do Star Bank agora é como se segue:

[32] Podemos perguntar o porquê de os proprietários do banco não coletarem realmente os espólios e emprestarem o dinheiro para si próprios. A resposta é que eles já o fizeram abundantemente, como mostra a história dos primeiros bancos americanos. As regulamentações legais forçaram os bancos a abandonar essa prática.

III. Star Bank			
Ativos		Passivos	
Ouro	6.000 oz.	Recibos de Depósito …	6.000 oz.
ELDs dos devedores ...	1.000 oz.		
Equipamentos	100 oz.		
	6.100 oz.		
		Capital	100 oz.
			6.100 oz.

Os recibos de depósito ainda funcionam como substitutos monetários no mercado. E vemos que novo dinheiro foi criado pelo banco do nada, do vento, como se fosse mágica. Esse processo de criação de dinheiro também foi chamado de “monetização do débito”, um termo apto visto que descreve a única instância onde uma *passividade* pode ser transformada em dinheiro — o *ativo* supremo. É óbvio que quanto mais dinheiro o banco cria, mais lucro será ganho, pois, qualquer renda ganha de dinheiro recém-emitido é um ganho puro sem lastro algum. O banco pôde alterar as condições do sistema de livre mercado, no qual o dinheiro pode ser obtido apenas por compra, mineração ou doação. Em cada uma destas rotas, o serviço produtivo — ou o serviço produtivo de alguém ou de algum ancestral ou benfeitor — foi necessário para se obter dinheiro. A intervenção inflacionária do banco criou outra fonte de dinheiro: a criação de novo dinheiro a partir do vento, ao emitir certificados de ouro inexistente.[33] [34]

[33] Essa discussão não pretende implicar que os banqueiros, particularmente no tempo presente, estão sempre conscientemente envolvidos em práticas fraudulentas. Tão embutidas, de fato, têm sido essas práticas, e sempre com a sanção da lei, bem como de doutrinas econômicas sofisticadas e falaciosas, que é sem dúvida um banqueiro raro aquele que considera seu procedimento ocupacional padrão como fraudulento.

[34] Para uma discussão brilhante sobre o sistema bancário de reservas fracionárias, *consulte* Amasa Walker, *The Science of Wealth* (3ª ed., Boston: Little, Brown & Co., 1867), pp. 138-68, 184-232.

D. Uma Nota sobre Algumas Críticas à Reserva de 100 Por Cento

Uma crítica popular às reservas bancárias de 100 por cento sustenta que o banco não poderia, então, ganhar qualquer renda ou cobrir custos de depósito, de impressão, etc. Ao contrário, um banco é perfeitamente capaz de operar tal como qualquer outro armazém de bens, i.e., ao cobrar seus clientes por seus serviços a eles e colher o retorno usual em juros em suas operações.

Outra objeção popular é a de que uma política de 100 por cento eliminaria todo o crédito. Como os empresários poderiam emprestar fundos para investimentos a curto prazo? A resposta é que empresários ainda podem emprestar fundos economizados de qualquer indivíduo ou instituição. "Bancos" ainda podem emprestar seus próprios fundos economizados (estoque de capital e excedente acumulado) ou podem pedir fundos emprestados de indivíduos e repassá-los a empresas, ganhando a variável de juros.[35] O empréstimo de dinheiro (por exemplo, flutuação de um título) é uma transação de crédito; um indivíduo troca seu dinheiro presente por um título — uma reivindicação sobre dinheiro futuro. O banco que empresta paga a ele juros por esse empréstimo e, em troca, troca o dinheiro assim reunido por *promessas* de empresários mutuários para pagar dinheiro no futuro. Essa é mais uma transação de crédito, nesse caso, o banco atua como credor e as empresas como devedoras. A receita do banco é a variável de juros entre os dois tipos de transações de crédito; o pagamento é pelos serviços do banco como intermediário, canalizando as poupanças do público em investimento. Além disso, não há razão alguma pela qual o mercado de crédito de curto prazo, mais do que qualquer outro, deva ser subsidiado pela criação de dinheiro.

Por fim, uma crítica importante à política imposta pelo governo das reservas de 100 por cento é a de que essa medida, embora benéfica em si, estabeleceria um precedente para outra intervenção governa-

35 Os bancos suíços têm emitido com sucesso e por muito tempo debêntures ao público em diversos vencimentos, bancos na Bélgica e na Holanda recentemente fizeram o mesmo. No mercado puramente livre, tais práticas seriam, sem dúvida, muito estendidas. Cf. Benjamim H. Beckhart, "To Finance Term Loans", *The New York Times,* 31 de Maio de 1960.

mental no sistema monetário, incluindo uma mudança nessa mesma exigência por decreto do governo. Esses críticos defendem o "*free banking*", i.e., nenhuma interferência governamental no setor bancário além da aplicação do cumprimento de contratos, os bancos têm permissão para se envolver em quaisquer questões de emissão que eles desejem. No entanto, o livre mercado não significa liberdade para cometer fraude ou qualquer outra forma de roubo. Muito pelo contrário. A crítica pode ser evitada pela imposição de uma reserva que requer 100 por cento, não como um decreto administrativo arbitrário do governo, mas como parte da defesa legal geral da propriedade contra a fraude. Como disse Jevons: "Costumava ser considerado uma regra geral de direito, que qualquer presente concessão ou cessão de bens que não estejam em existência está sem operação",[36] e essa regra geral precisa apenas ser revivida e aplicada para proibir substitutos monetários fictícios. Então, o sistema bancário poderia ser deixado perfeitamente livre e ainda sem desvios das reservas de 100 por cento.[37]

7. Ganhos e Perdas Durante uma Mudança na Relação Monetária

Uma mudança na relação monetária necessariamente envolve ganhos e perdas porque o dinheiro não é neutro e mudanças de preço não acontecem simultaneamente. Vamos supor — e isso dificilmente se sustentará na prática — que o equilíbrio final resultante de uma mudança na relação monetária é o mesmo em todos os aspectos (incluindo preços relativos, valores individuais, etc.) ao equilíbrio prévio, exceto para a mudança no poder de compra monetário. Na verdade, como veremos, haverá quase sem dúvida, muitas mudanças nesses fatores na nova situação de equilíbrio. Mas mesmo que não haja, o *movimento* dos preços de uma posição de equilíbrio à próxima não acontecerá suave e simultaneamente. *Não* acontecerá de acordo com o fa-

---

[36] Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 211-12.

[37] Jevons afirmou:

> Se as promessas pecuniárias sempre tivessem caráter especial, não haveria mal algum em permitir a liberdade perfeita na emissão das notas promissórias. O emissor constituiria apenas um depositário e teria a obrigação de manter cada lote especial de moeda pronto para pagar cada nota correspondente. (*Ibid*., p. 208)

moso exemplo de David Hume e John Stuart Mill, onde todos acordam para descobrir que sua oferta de dinheiro dobrou durante a noite. Mudanças na demanda por dinheiro ou no estoque do dinheiro ocorrem passo a passo, primeiro tendo seu efeito em uma área da economia e depois na seguinte. Pois o mercado é uma rede de interação complexa e porque algumas pessoas reagem mais rapidamente do que outras, o movimento dos preços irá diferir na velocidade de reação à mudança de situação.

Como dissemos acima, a seguinte lei pode ser enunciada: quando uma mudança na relação monetária faz com que os preços aumentem, ganha o homem cujos preços de venda sobem antes de seus preços de compra, e perde o homem cujos preços de compra sobem primeiro. O único que ganha mais com o período de transição é aquele cujo preço de venda sobe primeiro e os preços de compra por último. Por outro lado, quando os preços caem, ganha o homem cujos preços de compra caem antes de seus preços de venda, e perde o homem cujo preço de venda cai antes de seus preços de compra.

Deve ser evidente, em primeiro lugar, que não há coisa alguma sobre o aumento dos preços que cause ganhos ou sobre queda dos preços que cause perdas. Em qualquer situação, algumas pessoas ganham e algumas pessoas perdem com a mudança, os ganhadores são aqueles com os maiores e mais longos diferenciais positivos entre seus preços de venda e seus preços de compra, e os perdedores aqueles com os maiores e mais longos diferenciais negativos nesses movimentos. Quais pessoas ganham e quais perdem com qualquer dada mudança é uma questão empírica, dependente da localização das mudanças em elementos da relação monetária, condições institucionais, antecipações, velocidades de reação, etc.

Consideremos os ganhos e as perdas de um aumento do estoque de dinheiro. Suponha que partamos de uma posição de equilibro monetário. A relação de dinheiro de cada pessoa está em equilíbrio, com seu estoque e demanda por dinheiro sendo iguais. Agora, suponha que o Sr. Jones encontre ouro que nunca havia sido encontrado antes. Uma mudança nos dados de Jones ocorreu. Ele agora tem um excesso de oferta de ouro em seu saldo de caixa em comparação com sua demanda por isso. Jones age para gastar seu saldo de caixa excedente. Esse

novo dinheiro é gasto, digamos, nos produtos de Smith. Smith agora descobre que seu saldo de caixa excede sua demanda por dinheiro, e ele gasta seu excesso com os produtos de outra pessoa. O aumento da oferta de Jones também aumenta o preço de venda de Smith e sua renda. O preço de venda de Smith aumentou antes de seu preço de compra. Ele gasta o dinheiro nos produtos da Robinson, aumentando assim os preços de venda do último, enquanto a maioria dos preços de compra ainda não subiram. Como o dinheiro é transferido de mão em mão, os preços de compra sobem cada vez mais. O preço de venda de Robinson aumenta, por exemplo, mas um dos produtos que ele comprou — de Smith — também aumentou. Conforme o processo continua, mais e mais preços de compra sobem. Os indivíduos que estão mais longe "na lista" para receber o novo dinheiro, portanto, descobrirão que seus preços de compra aumentaram, enquanto seus próprios preços de venda não o fizeram.

É claro, as mudanças na oferta de dinheiro e nos preços podem muito bem ser insignificantes. Mas esse processo ocorre, seja maior ou menor a variação no estoque de dinheiro. Obviamente, quanto maior o aumento do estoque de dinheiro, maior irá, *ceteris paribus*, ser seu impacto sobre os preços.

Vimos acima que um aumento no estoque de dinheiro leva a uma queda no PCM e uma diminuição no estoque de dinheiro leva a um aumento no PCM. No entanto, não há uma queda e um aumento que são simples e tranquilos no PCM. Pois uma mudança no estoque do dinheiro não é automaticamente simultânea, o *novo dinheiro entra no sistema em algum ponto específico* e, em seguida, torna-se difundido dessa forma em toda a economia. Os indivíduos que recebem o dinheiro recém-emitido primeiro são os que mais lucram com o acréscimo de dinheiro; aqueles que o recebem por último são os com mais prejuízo, visto que todos seus preços de compra aumentaram antes dos preços de venda. Monetariamente, é claro que os lucros da primeira metade aproximada dos recipientes do novo dinheiro são exatamente contrabalanceados pelas perdas da segunda metade. Inversamente, se o dinheiro deveria de algum modo desaparecer do sistema, digamos, através de desgaste ou de extravio, o perdedor inicial corta seus gastos e sofre mais ainda, enquanto o último que sente o impacto de uma oferta

de dinheiro menor ganha mais. Pois, uma diminuição na oferta de dinheiro resulta em perdas para os primeiros proprietários, que sofrem um corte no preço de venda antes que seus preços de compra sejam reduzidos, e os ganhos para o último, que vê seus preços de compra cair antes que sua renda seja cortada.[38]

Essa análise confirma nossa afirmação acima de que não há utilidade social em uma oferta aumentada, nem qualquer desutilidade social em uma diminuição da oferta de dinheiro. Isso é verdade para o período de transição também. Um aumento no ouro é socialmente útil (i.e., benéfico para alguns sem prejudicar outros comprovadamente) apenas na medida em que torna possível um aumento no uso não monetário direto do ouro.

Se, como temos assumido, os preços relativos e as valorações permanecerem os mesmos para todos ao longo, o novo equilíbrio será idêntico ao antigo, exceto por uma mudança de preço geral. Dentro desse caso, os ganhos e perdas serão temporários, desaparecendo com o advento do novo equilíbrio. Na verdade, no entanto, isso quase nunca ocorre. Pois mesmo que os valores das pessoas permaneçam congelados, a mudança na receita monetária relativa durante a transição em si muda a estrutura da demanda. Os ganhadores de riqueza durante o período de transição terão uma estrutura de preferências e uma demanda diferente daquela dos perdedores. Como resultado, a própria demanda mudará na estrutura, e o novo equilíbrio terá um conjunto diferente de preços relativos. Da mesma forma, a mudança provavelmente não será neutra para as preferências temporais. Os ganhadores permanentes, sem dúvida, terão uma estrutura de preferências temporais diferente das dos perdedores permanentes e, como resultado, pode haver uma mudança permanente nas preferências temporais gerais. Qual será a mudança ou em que direção, é claramente impossível para a economia dizer.

As mudanças de dinheiro têm essa notável "força motriz", mesmo no caso fantasioso da duplicação automática durante a noite da oferta do saldo de caixa de todos. Pois, o fato de que o estoque de dinheiro de todos dobrou não significa de forma alguma que *todos os preços* irão dobrar automaticamente! Cada indivíduo tem uma forma diferente de tabela de demanda por dinheiro, e é impossível prever

[38] *Consulte* Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 131-45.

como cada uma será moldada. Alguns vão gastar proporcionalmente mais seu novo dinheiro, e outros irão manter proporcionalmente mais em seu saldo de caixa. Muitas pessoas tenderão a gastar seus novos saldos de caixa em bens diferentes daqueles que compraram com seu dinheiro antigo. Como resultado, a estrutura de demanda mudará, e um PCM diminuído não dobrará todos os preços; alguns aumentaram mais e alguns menos do que o dobro.[39]

8. A Determinação de Preços: O Lado dos Bens e o Lado do Dinheiro

Agora estamos em posição de juntar todos os fios de determinação dos preços dos bens. Nos capítulos 4 a 9, analisamos todos os determinantes dos preços de bens particulares. Ainda neste capítulo, analisamos a determinação do poder de compra do dinheiro. Agora podemos ver como os dois conjuntos de determinantes se combinam.

Um preço particular, como já vimos, é determinado pela demanda total pelo bem (troca e reserva) e pelo estoque do bem, aumentando conforme o primeiro aumenta e diminuindo conforme o último aumenta. Podemos, portanto, chamar a demanda de "fator de aumento" do preço e a oferta de "fator de diminuição". A demanda *de troca* para cada bem — a quantidade de dinheiro que será gasto em troca do bem — é igual ao estoque de dinheiro na sociedade subtraído pelo seguinte: as demandas de trocas por todos os outros bens e a demanda de reserva por dinheiro. Em suma, a quantia gasta em X bens é igual à oferta total de dinheiro menos o valor gasto em outros bens e o montante mantido em saldos de caixa.

Suponha que ignoremos as dificuldades envolvidas e agora consideremos o preço de "todos os bens", i.e., a reciprocidade do poder de compra do dinheiro. O preço dos bens em geral agora será determinado pela demanda monetária de todos os bens (fator de aumento) e o estoque de todos os bens (fator de diminuição). Agora, quando todos os bens são considerados, a demanda de troca por bens é igual ao estoque de dinheiro *menos* a demanda de reserva de dinheiro. (Em contraste com qualquer bem específico, não há necessidade de subtrair as

[39] *Consulte* Mises, *Human Action*, pp. 413-16.

despesas das pessoas com *outros* bens.) O total da demanda por bens é, então, igual à oferta de dinheiro *menos* a demanda de reserva de dinheiro, *mais* a demanda pela reserva de todos os bens.

Os determinantes finais do preço de todos os bens são: a oferta de dinheiro e a demanda de reserva de bens (fatores de aumento), e o estoque de todos os bens e a demanda de reserva de dinheiro (fatores de diminuição). Agora vamos considerar o lado *anverso*: o PCM. O PCM, como vimos, é determinado pela demanda por dinheiro (fator de aumento) e pelo estoque de dinheiro (fator de diminuição). A demanda de troca por dinheiro é igual ao estoque de todos os bens menos a demanda de reserva de todos os bens. Portanto, os determinantes finais do PCM são: o estoque de todos os bens e a demanda de reserva de dinheiro (fatores de aumento), e o estoque de dinheiro e a demanda de reserva de bens (fatores de diminuição). Vemos que esse é o exato anverso dos determinantes do preço de todos os bens, que, por sua vez, é o recíproco do PCM.

Assim, a análise do lado do dinheiro e do lado dos bens dos preços é completamente harmoniosa. Não há mais necessidade de uma divisão arbitrária entre uma análise de tipo-escambo dos preços relativos dos bens e uma análise holística do PCM. Quer tratemos um bem, quer tratemos todos os bens, o preço ou os preços irão *aumentar*, *ceteris paribus*, se o estoque de dinheiro *aumentar*; *diminuir* quando o estoque do bem ou dos bens aumentar; *diminuir* quando a demanda de reserva de dinheiro aumentar; e *aumentar* quando a demanda de reserva pelo bem ou bens aumentar. Para cada bem individual, o preço também aumentará quando a demanda específica por aquele bem aumentar; mas, a menos que isso seja um reflexo de uma queda na demanda de reserva social por dinheiro, essa demanda alterada também significará uma demanda diminuída por algum outro bem e uma consequente queda no preço desse último. Daí, mudanças em demandas específicas não mudarão o valor do PCM.

Em uma economia em progresso, a tendência secular para os quatro fatores determinantes provavelmente será: o *estoque de dinheiro* aumentando gradualmente conforme a produção de ouro se soma ao total anterior; o *estoque de bens* aumentando conforme o investimento de capital se acumula; a *demanda de reserva de bens* desaparecendo

porque as especulações de curto prazo desaparecem durante o longo prazo, e essa é a principal razão para tal demanda; a *demanda de reserva por dinheiro* desconhecida, com a compensação, por exemplo, operando para reduzir essa demanda ao longo de um período de tempo, e o maior número de transações tendendo à aumentá-la. O resultado é que não podemos dizer com precisão como o PCM se moverá em uma economia em progresso, embora a melhor suposição resumida seja que diminui como resultado da influência do aumento do estoque de bens. Certamente, a influência do lado dos *bens* está na direção de queda de preços; o lado do dinheiro não podemos predizer.

Assim, os determinantes finais do PCM, bem como de preços específicos são as *utilidades* subjetivas dos indivíduos (os determinantes da demanda) e os dados objetivos estoques de bens — justificando assim a teoria Austro-Wicksteediana de preço para todos os aspectos do sistema econômico.

Uma nota final de advertência: é necessário lembrar que *o dinheiro nunca pode ser neutro*. Um conjunto de condições que tendem a aumentar o PCM nunca pode compensar precisamente outro conjunto de fatores que tendem a reduzi-lo. Assim, suponha que um aumento na oferta de bens tende a elevar o PCM, enquanto, ao mesmo tempo, um aumento na oferta monetária tende a reduzi-lo. Uma mudança nunca pode compensar a outra; pois uma mudança irá diminuir um conjunto de preços mais do que outros, enquanto a outra aumentará um conjunto diferente dentro de toda a série de preços. Os graus de mudança nos dois casos dependerão dos bens e indivíduos particulares afetados e das suas valorações concretas. Assim, até mesmo que possamos fazer um juízo histórico (*não* científico-econômico) de que o PCM permaneceu praticamente o mesmo, as relações de preços mudaram dentro da série e, portanto, o juízo pode nunca ser exato.

9. Trocas Interlocais

A. Uniformidade do Poder de Compra Geográfico do Dinheiro

O preço de qualquer mercadoria tende a ser o mesmo em toda a área que a utiliza. Vimos que esta regra não é violada pelo fato de que o algodão na Geórgia, por exemplo, possui preço inferior ao algodão

em Nova York. Quando o algodão está em Nova York é um bem de consumo, o algodão na Geórgia é um *bem de capital* em relação com o primeiro. O algodão na Geórgia não é a mesma mercadoria que o algodão em Nova York porque os bens precisam primeiro ser processados em um local e, então, transportados para os locais onde são consumidos.

O dinheiro não é exceção à regra de que o preço de cada mercadoria tenderá a ser uniforme em toda a área em que é usada. Na verdade, o escopo para a mercadoria-dinheiro é mais amplo. Outras mercadorias são produzidas em certos centros e precisam ser transportadas para outros centros onde são consumidas. Elas não são, portanto, o mesmo "bem" em diferentes localizações geográficas; nos centros produtores são *bens de capital*. O dinheiro, é verdade, precisa primeiro ser extraído e depois enviado para locais de uso. Mas, uma vez extraído, a mercadoria-dinheiro é usada apenas para troca. Para esses propósitos, ela é, a partir de então, deslocada por todo o mercado mundial. Portanto, não há uma localização realmente importante para mercadoria-dinheiro separada de uma boa localização para bens de consumo. Considerando que todos os outros bens são produzidos primeiro e depois movidos para o local onde eles são usados e consumidos, o dinheiro é usado alternadamente em toda a área do mercado, indo e voltando. Portanto, a tendência de uniformidade geográfica no poder de compra do dinheiro é válida para a mercadoria física ouro ou prata, e não há necessidade dessa mercadoria ser tratada como um bem diferente em um lugar ou em outro.

O poder de compra do dinheiro será, portanto, idêntico em toda a área. Caso o PCM seja menor em Nova York do que em Detroit, a oferta de dinheiro para a troca de bens diminuirá em Nova York e aumentará em Detroit. Com os preços dos bens sendo mais altos em Nova York do que em Detroit, as pessoas vão gastar menos em Nova York e mais em Detroit do que antes, esse deslocamento sendo refletido no movimento do dinheiro. Essa ação tenderá a aumentar o poder de compra do dinheiro de Nova York e baixá-lo em Detroit, até que seu poder de compra nos dois lugares seja igual. O poder de compra do dinheiro irá, dessa forma, tender a permanecer igual em todos os

lugares onde o dinheiro é usado, se as fronteiras nacionais intervirem ou não.

Algumas pessoas afirmam que, pelo contrário, *existem* diferenças permanentes no poder de compra do dinheiro de lugar para lugar. Por exemplo, eles apontam para o fato de que os preços da comida nos restaurantes são mais altos na cidade de Nova York do que na Peoria. Para a maioria das pessoas, no entanto, Nova York tem certas vantagens sobre a Peoria. Tem uma gama muito mais ampla de bens e serviços disponíveis para o consumidor, incluindo teatros, shows, faculdades, joias de alta qualidade, roupas de alta qualidade e corretoras. Existe uma grande diferença entre a mercadoria "serviço de restaurante em Nova York" e a mercadoria "serviço de restaurante em Peoria". O primeiro permite ao comprador permanecer em Nova York e desfrutar de suas diversas vantagens. Portanto, os dois são bens distintos, e o fato de o preço do serviço de restaurante ser maior em Nova York significa que a preponderância de indivíduos no mercado valoriza mais altamente o primeiro e opta por considerá-lo uma mercadoria de qualidade superior.[40]

Os custos de transporte, no entanto, introduzem uma qualificação nesta análise. Suponha que o PCM em Detroit seja um pouco maior do que em Rochester. Esperamos que o ouro flua de Rochester para Detroit, gastando relativamente mais em bens neste último lugar, até que os PCMs sejam equalizados. Se, no entanto, o PCM em Detroit é maior por uma quantia menor do que o custo de transporte de envio do ouro de Rochester, então os PCMs relativos têm uma margem de manobra para diferir dentro da zona de custos de envio de ouro. Seria, então, muito caro enviar ouro para Detroit para aproveitar os PCMs mais altos. Os PCMs interespaciais podem variar em qualquer direção dentro dessa margem de custo de transporte.[41]

Muitos críticos alegam que o PCM não pode ser *uniforme* em todo o mundo porque alguns bens não são transferíveis de um local para outro. Times Square ou Cataratas do Niágara, por exemplo, não

40 Para uma apreciação da conquista de Mises em esclarecer esse problema, *confira* Wu, *An Outline of International Price Theories*, pp. 127, 232-34.

41 Como veremos abaixo, no entanto, a *compensação* interlocal pode estreitar muito esses limites.

podem ser transferidos de uma região para outra; eles são específicos para sua localidade. Portanto, alega-se, o processo de equalização pode ocorrer apenas para os bens que "Entram no comércio inter-regional"; ele não se aplica ao PCM geral.

Por mais plausível que pareça, essa objeção é completamente falaciosa. Em primeiro lugar, produtos díspares, como a Times Square e outros ramos principais são *bens diferentes*, de modo que não há razão para esperar que tenham o mesmo preço. Em segundo lugar, desde que *uma* mercadoria possa ser negociada, o PCM pode ser equalizado. A *composição* do PCM pode muito bem ser alterada, mas isso não refuta o fato da equalização. O processo de equalização pode ser deduzido do fato da ação humana, mesmo que, como veremos, o PCM não pode ser *mensurado*, uma vez que sua composição não permanece a mesma.

Finalmente, uma vez que qualquer bem *pode* ser comercializado, o que existe para impedir, por exemplo, o capital de Oshkosh de comprar um edifício na Times Square? Os capitalistas de Oshkosh não precisam literalmente transportar uma mercadoria de volta para Oshkosh a fim de a compra e ganhar dinheiro de seu investimento. Todo bem, então, "entra no comércio inter-regional"; nenhuma distinção entre bens "domésticos" e "inter-regionais" (ou "internacionais") pode ser feita.

Assim, suponha que o PCM seja maior em Oshkosh do que em Nova York. Os novaiorquinos tendem a comprar mais em Oshkosh, e os oshkoshianos comprarão menos em Nova York. Isso não significa apenas que Nova York vai comprar mais trigo de Oshkosh, ou que Oshkosh comprará menos roupas de Nova York. Isso também significa que os nova-iorquinos vão investir em imóveis ou cinemas em Oshkosh, enquanto os oshkoshianos venderão alguns de seus estabelecimentos em Nova York.

B. Compensação na Troca Interlocal

A compensação é particularmente apropriada para transações interlocais, uma vez que os custos de transporte de dinheiro de um local para outro provavelmente serão pesados. Letras de câmbio em cada cidade (ou seja, ELDs devidos por cada cidade) podem ser cancelados

reciprocamente. Suponha que haja dois comerciantes, *A* e *B*, em Detroit, e dois em Rochester, *C* e *D*. *A* vende uma geladeira para *C* por 200 gramas de ouro e *D* vende a *B* um aparelho de TV por 200 gramas. As duas dívidas podem ser compensadas, e nenhum dinheiro precisa ser enviado de um lugar para o outro. Por outro lado, a venda de um aparelho de TV de *D* pode totalizar 120 gramas. Suponha por um momento que estes são os únicos comerciantes nas duas comunidades. Então 80 gramas terão que ser despachados de Rochester a Detroit. Nesse último caso, os cidadãos de Detroit, no balanço líquido, decidiram *aumentar* suas reservas de caixa, enquanto os Rochesterianos decidiram diminuir suas reservas de caixa.

Os economistas têm frequentemente descrito o comércio interlocal em termos de "pontos de exportação de ouro" e "pontos de importação de ouro". O uso de tais expressões assume, no entanto, que mesmo que duas localidades usem a moeda de ouro, faz sentido falar de uma "taxa de troca" do dinheiro de uma localidade pelo de outra. Essa taxa de troca é definida entre as margens fixadas pelo custo de transporte de dinheiro — os pontos de "importação de ouro" e "exportação de ouro". No entanto, isso *não* é verdade no livre mercado. Em tal mercado, todas as moedas e lingotes são expressos em termos de peso de ouro, e não faz nenhum sentido falar de uma "taxa de troca" do dinheiro de um lugar pelo mesmo dinheiro noutro. Como pode haver uma "taxa de troca" de uma onça de ouro por uma onça de ouro? Não haverá legislação ou parâmetro legal para separar o valor das moedas de uma área para outra. Portanto, pode haver pequenas variações no PCM em cada localidade, dentro dos limites do custo de transporte do ouro, mas nunca poderia haver desvios do par em "taxas de troca" interlocais. Pois não há taxas de troca no livre mercado, exceto para duas ou mais mercadorias monetárias coexistentes.

10. Balanços de Pagamentos

No capítulo 3 acima, nos engajamos em uma extensiva análise do balanço de pagamentos de indivíduos. Vimos lá que a *renda* de um indivíduo pode ser tida como sendo suas exportações, e as fontes físicas de sua renda como seus *bens exportados*; enquanto suas despesas po-

dem ser denominadas suas importações, e os bens adquiridos como sendo seus *bens importados*.[42] Também vimos que é sem sentido chamar o balanço de troca de alguém de "favorável" se ele escolher usar parte de sua renda para aumentar seu saldo de caixa, ou "desfavorável" se ele decidir para sacar seu saldo de caixa, de modo que as despesas sejam maiores do que a renda. *Toda* ação e *toda* troca são favoráveis do ponto de vista de quem performa a ação ou troca; caso contrário, ele não teria se envolvido nisso. Uma outra conclusão é que não há necessidade de ninguém se preocupar com o balanço de troca de outros.

A renda e as despesas de uma pessoa constituem seu "balanço de troca", enquanto suas transações de crédito, somadas a esse balanço, constituem seu "balanço de pagamento". As transações de crédito podem complicar o balanço, mas não alteram seus fundamentos. Quando um credor faz um empréstimo, ele adiciona à sua coluna de "dinheiro pago" à extensão do empréstimo — à compra de uma promessa de pagar no futuro. Ele comprou a promessa do devedor de pagar em troca de transferir parte de seu saldo atual de caixa para o devedor. O devedor adiciona à sua coluna de "recibos de dinheiro" — da venda de uma promessa de pagamento no futuro. Essas promessas de pagamento podem vencer em qualquer data futura decidida pelo credor e o devedor; geralmente variam de um dia a muitos anos. Naquela data, o devedor reembolsa o empréstimo e transfere parte de seu saldo de caixa ao credor. Isso aparecerá na parte da coluna de "dinheiro pago" — para pagamento de dívidas — e na coluna de "dinheiro recebido" do credor — de pagamentos da dívida. Os pagamentos de juros feitos pelo devedor ao credor serão refletidos de forma semelhante nos respectivos balanços de pagamento.

Mais absurdos têm sido escritos sobre balanços de pagamentos do que praticamente qualquer outro aspecto da economia. Isso tem sido causado pelo fracasso dos economistas em fundamentar e construir suas análises sobre os balanços de pagamentos *individuais*. Em vez disso, eles empregaram conceitos nebulosos e holísticos como o balanço "nacional" de pagamento sem basear eles nas ações individuais e nos balanços.

---

42 Dizer que "as exportações pagam as importações" é simplesmente dizer que a renda paga as despesas.

Os balanços de pagamentos podem ser consolidados para muitos indivíduos e qualquer quantidade de agrupamentos pode ser feita. Nesses casos, os balanços de pagamentos *apenas registram as transações monetárias entre os indivíduos do grupo e outros indivíduos, mas não conseguem registrar as trocas de indivíduos dentro do grupo*.

Por exemplo, suponha que tomamos o balanço de pagamentos consolidado para o Antlers Lodge of Jonesville durante um certo período de tempo. Existem três membros da Loja *A*, *B* e *C*. Suponha que seus balanços de pagamentos individuais sejam os indicados na Tabela 16.

No balanço consolidado do Antlers Lodge, os pagamentos em dinheiro entre os membros devem necessariamente se cancelar. Assim,

Balanço Consolidado de Pagamentos, Antlers Lodge

Renda de "estrangeiros" (exportações) …………………	75 oz.	Despesas monetárias em bens de "estrangeiros" (importações) ……………	78 oz.
Redução do saldo de caixa para transferir para "estrangeiros" …………………………...	3 oz.		
	78 oz.		

O balanço consolidado diz menos sobre as atividades dos membros do grupo do que os balanços individuais, uma vez que as trocas *dentro* do grupo não são reveladas. Essa discrepância cresce conforme aumenta o número de pessoas agrupadas no balanço consolidado. O equilíbrio consolidado dos cidadãos de uma grande nação como os Estados Unidos transmite menos informações sobre suas atividades econômicas do que é revelado pelo balanço consolidado dos cidadãos cubanos. Finalmente, se agruparmos juntos todos os cidadãos do mundo envolvidos na troca, seu balanço de pagamentos consolidado é exatamente zero. Todas as trocas são internas dentro do grupo, e o equilíbrio consolidado não transmite qualquer informação sobre eles. Toma-

dos em conjunto, as pessoas do mundo têm renda zero de “fora” e zero gastos com “bens exteriores”.[43]

	A	B	C	Consolidado
Renda monetária de outros membros do Lodge	5 oz.	2 oz.	3 oz.	10 oz.
Renda monetária de “estrangeiros”	20 oz.	25 oz.	30 oz.	75 oz.
Renda Monetária total	25 oz.	27 oz.	33 oz.	85 oz.
Despesas monetárias em bens de outros membros do Lodge	2 oz.	8 oz.	0 oz.	10 oz.
Despesas monetárias em bens de “estrangeiros”	22 oz.	23 oz.	33 oz.	78 oz.
Despesas monetárias totais	24 oz.	31 oz.	33 oz.	88 oz.
Mudanças no saldo de caixa	+1 oz.	–4 oz.	0 oz.	–3 oz.

As falácias no pensar sobre o comércio exterior vão desaparecer se nós entendermos que os balanços de pagamento são meramente construídos sobre transações *individuais* consolidadas e que os balanços nacionais são meramente um ponto de parada arbitrário entre balanços individuais de um lado e os zeros simples de um balanço de pagamentos mundial do outro. Existe, por exemplo, a preocupação perene que um balanço de troca será permanentemente “desfavorável” de modo que o ouro será drenado da região em questão até que nenhum sobre. As drenagens de ouro, entretanto, não são atos misteriosos de Deus. Eles são *desejados* pelas pessoas que, no balanço líquido, desejam uma razão ou outra para reduzir seus saldos de caixa de ouro, o estado do saldo é simplesmente a manifestação visível de uma redução

[43] Para uma excelente e original análise de balanços de pagamentos ao longo dessas linhas, *confira* Mises, *Human Action*, pp. 447-49.

voluntária no saldo de caixa em uma determinada região ou entre um certo grupo.

As preocupações sobre os balanços de pagamentos *nacionais* são os resíduos falaciosos do acidente de que as estatísticas de troca estão muito mais disponíveis além das fronteiras nacionais do que em outros lugares. Deveria ser claro que os princípios aplicáveis ao balanço de pagamentos dos Estados Unidos são iguais para uma região do país, para um estado, para uma cidade, para um quarteirão, uma casa ou uma pessoa. Obviamente nenhuma pessoa ou grupo pode sofrer por causa de um balanço “desfavorável”; ele ou o grupo podem sofrer apenas por causa de um baixo nível de renda ou de ativos. Choros aparentemente plausíveis de que o dinheiro “seja mantido” nos Estados Unidos, para que os americanos não sejam inundados com os “produtos de mão de obra estrangeira barata”, etc., assumem uma nova perspectiva quando a aplicamos, digamos, a uma família de três irmãos Jones. Imagine cada irmão exortando os outros a “comprar Jones”, para “manter o dinheiro circulando *dentro* da família Jones”, abster-se de comprar produtos feitos por outros que ganhem menos do que a família Jones! No entanto, o princípio do argumento é precisamente o mesmo em ambos os casos.

Outro argumento popular é que um grupo ou nação devedora não pode pagar sua dívida porque seu “balanço de troca” está em desequilíbrio fundamental, sendo inerentemente desfavorável.” Isso é levado a sério nos assuntos internacionais; ainda, como seria possível considerar o devedor individual que usou essa desculpa para ser inadimplente em seu empréstimo? O credor seria justificado em dizer sem rodeios ao devedor que tudo o que ele está dizendo é que ele iria muito melhor gastar seu dinheiro, renda e ativos em bens e serviços agradáveis do que no pagamento da sua dívida. Exceto pela análise holística usual, veríamos que tal também é verdadeiro por uma dívida internacional.

11. Atributos Monetários de Bens

A. Quase-Moeda

Vimos no capítulo 3 como uma ou mais mercadorias facilmente negociáveis foram escolhidas pelo mercado como meios de troca, aumentando assim muito sua comerciabilidade e tornando-se cada vez mais usados até que pudessem ser chamados de dinheiro. Presumimos implicitamente que existem um ou dois meios que são totalmente negociáveis — sempre vendíveis — e outras mercadorias que são vendidas simplesmente por dinheiro. Nós omitimos menção aos *graus* de comerciabilidade desses bens. Alguns bens são mais facilmente negociáveis do que outros. E alguns são tão facilmente negociáveis que chegam praticamente ao status de *quase-moedas*.

Quase-moedas não formam parte da oferta monetária da nação. O teste conclusivo é que não são usadas para quitar dívidas, nem elas são reivindicações a tais meios de pagamento *ao par*. Contudo, elas são mantidas como ativos por pessoas físicas e são consideradas tão facilmente negociáveis que uma demanda extra surge por elas no mercado. Sua existência diminui a demanda por dinheiro, uma vez que os detentores podem economizar dinheiro mantendo-as como ativos, o preço desses bens é maior do que caso o contrário por causa de seus status quase-monetários.

Nos países orientais, as joias são tradicionalmente consideradas quase-moedas. Em países avançados, quase-moedas são geralmente dívidas de curto prazo ou valores mobiliários que têm um mercado amplo e são prontamente vendíveis ao preço mais alto que o mercado produz. Quase-moeda inclui debêntures de alto grau, algumas ações e algumas mercadorias no atacado. As debêntures utilizadas como quase-moeda têm um preço mais alto do que caso o contrário e, portanto, um *rendimento de juros mais baixos do que acumulará em outros investimentos*.[44]

B. Letras de Câmbio

[44] Cf. Mises, *Human Action*, pp. 459-61.

Nas seções anteriores, vimos que as letras de câmbio não são substitutos monetários, mas instrumentos de *crédito*. Substitutos monetários são reivindicações para *apresentar* dinheiro, o equivalente a recibos de depósito. Mas, alguns críticos afirmam que na Europa na virada do século XIX as letras de câmbio circulavam como substitutos monetários. Elas circularam como pagamento final antes das datas de vencimento, o valor de face descontado pelo período de tempo restante para o vencimento. No entanto, essas não eram substitutos monetários. O titular de uma letra de câmbio era um credor. Cada um dos aceitantes da letra de câmbio tinha que endossar seu pagamento, e a posição de crédito de cada endossante tinha de ser examinada para julgar a solidez da letra de câmbio. Em suma, como Mises afirmou:

> *O endosso da letra de câmbio não é, de fato, um pagamento final; ele libera o devedor em um grau limitado apenas. Se a letra de câmbio não for paga, sua responsabilidade será revivida em um grau maior do que antes.*[45]

Portanto, as letras de câmbio não poderiam ser classificadas como substitutos monetários.

12. Taxa de Trocas de Dinheiros Coexistentes

Até este ponto, analisamos o mercado em termos de um único dinheiro e de seu poder de compra. Essa análise é válida para todo e qualquer tipo de meio de troca existente no mercado. Mas, se houver *mais* de um meio coexistindo no mercado, o que determina as taxas de troca entre os diversos meios? Embora em um livre mercado, haja uma gradual tendência de se estabelecer um único dinheiro, essa tendência funciona muito lentamente. Se duas ou mais mercadorias oferecem boas funcionalidades e são especialmente negociáveis, elas podem coexistir como dinheiro. Cada uma será usada pelas pessoas como meio de troca.

Durante séculos, ouro e prata foram duas mercadorias que coexistiram como dinheiro. Ambos tinham vantagens semelhantes em es-

[45] Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 285-86.

cassez, conveniência para fins não monetários, portabilidade, durabilidade, etc. O ouro, no entanto, é relativamente muito mais valioso por unidade de peso, foi considerado mais útil para transações maiores, e prata melhor para transações menores.

É impossível prever se o mercado teria continuado indefinidamente a usar ouro e prata ou se um teria gradualmente removido o outro como um meio geral de troca. Pois, no final do século XIX, a maioria dos países ocidentais realizaram um *coup d'état* contra a prata, para estabelecer um padrão monometálico por coerção.[46] O ouro e a prata podiam e coexistiam lado a lado nos mesmos países ou em todo o mercado mundial, ou um deles poderia funcionar como dinheiro em um país e outro em outro país. Nossa análise da taxa de troca é a mesma em ambos os casos.

O que determina a taxa de troca entre dois (ou mais) dinheiros? Dois tipos diferentes de dinheiro serão trocados em uma proporção correspondente *à razão do poder de compra de cada um em termos de todos os outros bens econômicos*. Assim, suponha que haja dois dinheiros coexistentes, ouro e prata, e o poder de compra de ouro é o dobro do da prata, ou seja, que o preço em dinheiro de cada mercadoria é o dobro em termos de prata do que é em termos de ouro. Uma onça de ouro é trocada por 50 libras de manteiga e 30 gramas de prata são trocadas por 25 libras de manteiga. Uma onça de ouro tenderá então a ser trocada por duas onças de prata; a relação de troca de ouro e prata tenderá a ser 1:2. E se a taxa a qualquer momento se desviar de 1:2, as forças de mercado tenderão a restabelecer a paridade entre os poderes de compra e a taxa de câmbio entre eles. Essa taxa de troca de equilíbrio entre dois dinheiros é denominada *paridade de poder de compra*.

Assim, suponha que a taxa de câmbio entre ouro e prata seja de 1:3, três onças de prata trocadas por uma onça de ouro. Ao mesmo tempo, o poder de compra de uma onça de ouro é o dobro da prata. Isso irá, agora, remunerar pessoas a venderem mercadoria por ouro,

46 Para evidências recentes de que essa ação nos Estados Unidos foi um "crime contra a prata" deliberado, e não um acidente total, *confira* Paul M. O'Leary, "The Scene of the Crime of 1873 Revisited", *Journal of Political Economy*, agosto 1960, pp. 388-92. Um argumento a favor de tal ação sustenta que o governo simplificou as contas da economia. No entanto, o próprio mercado poderia facilmente ter feito isso mantendo todas as contas em ouro.

trocar o ouro por prata e, em seguida, trocar a prata de volta em mercadorias, fazendo assim um ganho claro de arbitragem. Por exemplo, as pessoas irão vender 50 libras de manteiga por uma onça de ouro, trocar o ouro por três onças de prata e, em seguida, trocar a prata por 75 libras de manteiga, ganhando 25 libras de manteiga. Ganhos similares com essa ação de arbitragem ocorrerão para todas as outras mercadorias.

A arbitragem irá restaurar a taxa de troca entre a prata e o ouro à sua paridade de poder de compra. O fato de que os detentores de ouro aumentam sua demanda por prata para lucrar com a ação de arbitragem tornará a prata mais cara em termos de ouro e, inversamente, ouro mais barato em termos de prata. A taxa de troca é conduzida na direção de 1:2. Além disso, detentores de mercadorias estão cada vez mais exigindo ouro para levar vantagem da arbitragem, e isso aumenta o poder de compra de ouro. Além disso, os detentores de prata estão comprando mais mercadorias para obter o lucro da arbitragem, e essa ação reduz o poder de compra da prata. Daí, a proporção dos poderes de compra muda de 1:2 na direção de 1:3. O processo para quando a taxa de troca está novamente em paridade de poder de compra, quando os ganhos de arbitragem cessarem. Os ganhos da arbitragem tendem a se eliminar e tendem a trazer equilíbrio.

Deve-se notar que, no longo prazo, o movimento no poder de compra provavelmente não será importante no processo de equilíbrio. Com os ganhos da arbitragem, as demandas provavelmente voltarão ao que eram antes, e a proporção original dos poderes de compra será restaurada. No caso acima, a taxa de equilíbrio provavelmente permanecerá em 1:2.

Assim, a taxa de câmbio entre quaisquer dois dinheiros tenderá a estar em paridade com seu poder de compra. Qualquer desvio da paridade tenderá a se eliminar e a restabelecer a taxa de paridade, isso vale para qualquer dinheiro, incluindo aqueles usados principalmente em diferentes áreas geográficas. Se as trocas de dinheiro ocorrem entre cidadãos da mesma área ou de áreas geográficas diferentes não faz diferença econômica, exceto para os custos de transporte. Claro, se os dois dinheiros forem usados em duas áreas geográficas completamente isoladas sem trocas entre os habitantes, então não haverá taxa de trocas

entre eles. Sempre que as trocas *ocorrem*, no entanto, a taxa de troca sempre tende a ser fixada na paridade do poder de compra.

É impossível à economia afirmar se, caso o dinheiro do mercado permanecesse livre, o ouro e a prata continuariam a circular lado a lado como dinheiro. Tem havido, em toda a história do dinheiro, uma curiosa relutância em permitir que o dinheiro circule em proporções de troca livremente flutuantes. Se um dos dinheiros ou ambos seriam usados como unidades de conta deveria ser deixado ao mercado para decidir conforme sua conveniência.[47]

13. A Falácia da Equação de Troca

A base sobre a qual temos explicado o poder de compra do dinheiro, e as mudanças e consequências dos fenômenos monetários tem sido uma análise da ação individual. O comportamento dos agregados, como a demanda agregada por dinheiro e a oferta agregada foi construída a partir de seus componentes individuais. Dessa forma, a teoria monetária foi integrada à economia geral. A teoria monetária na economia americana, no entanto (além do sistema keynesiano, que discutimos em outro lugar), foi apresentada em termos totalmente diferentes — na quase matemática equação holística de troca, derivado especialmente de Irving Fisher. A prevalência dessa abordagem falaciosa faz uma crítica detalhada valer a pena.

A exposição clássica da equação de troca estava na obra *Purchasing Power of Money*, de Irving Fisher.[48] Fisher descreve o propósito

---

[47] *Confira* Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 179 ff., e Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 88-89. Para uma defesa de tais padrões paralelos, *confira* Isaiah W. Sylvester, *Bullion Certificates as Currency* (New York, 1882); e William Brough, *Open Mints and Free Banking* (New York: G.P. Putnam’s Sons, 1894). Sylvester, que também defendia um dinheiro com 100 por cento de reserva em espécie, foi um oficial da United States Assay Office.

Para relatos históricos dos padrões paralelos funcionando com sucesso, *confira* Luigi Einaudi, “The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution” em F.C. Lane e J.C. Riemersma, eds. *Enterprise and Secular Change* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1953), pp. 229-61; Robert Sabatino Lopez, “Back to Gold, 1252”, *Economic History Review*, abril de 1956, p. 224; e Arthur N. Young, “Saudi Arabian Currency and Finance”, *The Middle East Journal*, Verão de 1953, pp. 361-80.

[48] Fisher, *Purchasing Power of Money*, especialmente a pp. 13 ff.

principal de seu trabalho como o de investigar "as causas que determinam o poder de compra do dinheiro". O dinheiro é um meio de troca geralmente aceitável e o poder de compra é corretamente definido como as "quantidades de outros bens que uma dada quantidade de bens irá comprar".[49] Ele explica que quanto menor o preço dos bens, maiores serão as quantidades que podem ser compradas por uma determinada quantia de dinheiro e, portanto, maior o poder de compra do dinheiro. *Vice-versa* se os preços dos bens subirem. Isso está certo; mas então vem este evidente *non sequitur*: "Em suma, o poder de compra do dinheiro é o recíproco com o nível de preços; tal que o estudo do poder de compra do dinheiro é idêntico ao estudo dos níveis de preços".[50] Daí em diante, Fisher prossegue investigando as causas do "nível de preços"; assim, através de um simples "em resumo", Fisher saltou do mundo real de uma série de preços individuais para uma lista incontável de bens concretos na ficção enganosa de um "nível de preços", sem discutir as graves dificuldades que tal conceito deve enfrentar. A falácia do conceito de "nível de preço" será tratada mais adiante.

O "nível de preços" é supostamente determinado por três fatores complementares: a quantidade de dinheiro em circulação, sua "velocidade de circulação" — o número médio de vezes durante um período que uma unidade de dinheiro é trocada por bens — e o volume total de bens comprados por dinheiro. Esses são relacionados pela famosa equação de troca: $MV = PT$. Essa equação de troca é construída por Fisher da seguinte maneira: primeiro, considere uma transação de troca individual — Smith compra 10 libras de açúcar por 7 centavos por libra.[51] Uma troca foi feita, Smith dando 70 centavos para Jones, e Jones transferindo 10 libras de açúcar para Smith. A partir desse fato, Fisher de alguma forma deduz que "10 libras de açúcar foram consideradas iguais a 70 centavos, e esse fato pode ser expresso assim: 70 centavos = 10 libras multiplicadas por 7 centavos a libra".[52] Essa suposição improvisada de igualdade não é evidente ao self, como Fisher

49 *Ibid.*, p. 13.

50 *Ibid.*, p. 14.

51 Estamos usando "dólares" e "centavos" aqui em vez de pesos de ouro por uma questão de simplicidade e porque o próprio Fisher usa tais expressões.

52 Fisher, *Purchasing Power of Money*, p. 16.

aparentemente assume, mas é um emaranhado de falácia e irrelevância. *Quem* "considerou" as 10 libras de açúcar igual a 70 centavos? Certamente não foi Smith, o comprador do açúcar. Ele comprou o açúcar precisamente porque considerou as duas quantidades como *desiguais* em valor; para ele o valor do açúcar era maior que o valor de 70 centavos, e isso é a razão dele fazer a troca. Por outro lado, Jones, o vendedor do açúcar, fez a troca justamente porque os valores dos dois bens eram *desiguais na direção oposta*, i.e., ele valorava 70 centavos mais do que valorava o açúcar. Portanto, nunca há qualquer igualdade de valores por parte dos dois participantes. A suposição de que uma troca presume algum tipo de igualdade tem sido uma ilusão da teoria econômica desde Aristóteles, e é surpreendente que Fisher, um expoente da teoria subjetiva do valor em muitos aspectos, caiu na armadilha antiga. Certamente não há igualdade de valores entre dois bens trocados ou, como neste caso, entre o dinheiro e o bem. Existe uma igualdade em qualquer outra coisa, e a doutrina de Fisher pode ser salva ao encontrar tal igualdade? Obviamente não; não há igualdade de peso, comprimento, ou qualquer outra magnitude. Mas para Fisher, a equação representa uma igualdade de valor entre o "lado do dinheiro" e o "lado dos bens"; assim, Fisher afirma:

> *[O] dinheiro total pago é igual em valor ao valor total dos bens comprados. A equação, portanto, tem um lado do dinheiro e um lado de bens. O lado do dinheiro é o dinheiro total pago. […] O lado de bens é composto pelos produtos das quantidades de bens trocados multiplicados pelos respectivos preços.*[53]

Vimos, no entanto, que até mesmo para a troca individual, e deixando de lado o problema holístico das "trocas totais", não há tal "igualdade" que nos diz qualquer coisa sobre os fatos da vida econômica. Não existe um "lado do valor do dinheiro" igualando a um "lado do valor dos bens". O sinal de igual é ilegítimo na equação de Fisher.

Como, então, explicar a aceitação geral do sinal de igual e da equação? A resposta é que, matematicamente, a equação é obviamente um truísmo óbvio: 70 centavos = 10 libras de açúcar x 7 centavos por

53 *Ibid.*, p. 17.

libra de açúcar. Em outras palavras, 70 centavos = 70 centavos. Mas esse truísmo não transmite conhecimento de nenhum fato econômico.[54] Na verdade, é possível descobrir um infinito número de tais equações, nas quais artigos e livros esotéricos poderiam ser publicados. Portanto:

$$70\,cents = 100\,grãos\,de\,\frac{areia \times número\,de\,estudantes\,numa\,sala}{100\,grãos\,de\,areia} + 70\,cents - número\,de\,estudantes\,numa\,sala$$

Então, podemos dizer que os "fatores causais" que determinam a quantidade de dinheiro são: o número de grãos de areia, o número de alunos na classe e a quantidade de dinheiro. O que temos na equação de Fisher, em suma, são *dois* lad os do dinheiro, cada um idêntico ao outro. Na verdade, é uma *identidade* e não uma equação. Dizer que tal equação não é muito esclarecedora é evidente ao self. Tudo o que essa equação nos diz sobre a vida econômica *é que o dinheiro total recebido em uma transação é igual ao dinheiro total desistido em uma transação* — certamente um truísmo desinteressante.

Vamos reconsiderar os elementos da equação com base nos determinantes do preço, uma vez que esse é o nosso centro de interesse. A equação de troca de Fisher para uma transação individual pode ser reorganizada da seguinte forma:

$$\frac{7\,cents}{1\,libra\,de\,açucar} = \frac{7\,cents}{10\,libras\,de\,açucar}$$

Fisher considera que essa equação produz a informação significante de que o preço é determinado pelo total de dinheiro gasto dividido pelo total de oferta de bens vendido. Na verdade, é claro, a equação, enquanto uma equação, nos diz nada sobre as determinações do preço; assim, poderíamos arranjar uma equação igualmente truísta:

[54] Greidanus justamente chama esse tipo de equação "em todo o seu absurdo, protótipo das equações estabelecidas pelos equivalubristas", na moda moderna da "economia do contador, não do economista". Greidanus, *Value of Money*, p. 196.

$$\frac{7\,cents}{1\,libra\,de\,açucar} = \frac{70\,cents}{100\,bushels\,de\,trigo} \times \frac{100\,bushels\,de\,trigo}{10\,libras\,de\,açucar}$$

Essa equação é tão matematicamente verdadeira quanto a outra, e, nos próprios fundamentos matemáticos de Fisher, poderíamos argumentar convincentemente que Fisher "deixou o importante preço do trigo fora da equação". Poderíamos facilmente adicionar inúmeras equações com um número infinito de fatores complexos que "determinam" o preço.

O *único* conhecimento que podemos ter dos determinantes do preço é o conhecimento deduzido logicamente dos axiomas da praxeologia. A matemática pode, na melhor das hipóteses, apenas traduzir nosso conhecimento prévio para uma forma relativamente *in*inteligível; ou, normalmente, enganar o leitor, como no caso presente. O preço da transação de açúcar pode ser igual a qualquer número de equações truísticas; mas é determinado pela oferta e demanda dos participantes, e esses, por sua vez, são governados pela utilidade dos dois bens nas escalas de valor dos participantes na troca. *Essa* é a abordagem frutífera na teoria econômica, não a matemática estéril. Se considerarmos a equação de troca como reveladora dos determinantes do preço, descobrimos que Fisher precisa implicar que os determinantes são os "70 centavos" e as "10 libras de açúcar". Mas deve ficar claro que as *coisas* não podem determinar os preços. As *coisas*, seja o dinheiro, seja pedaços de açúcar, seja pedaços de qualquer outra coisa, nunca podem agir; elas não podem definir preços ou tabelas de oferta e de demanda. Tudo isso pode ser feito apenas pela *ação humana*: apenas agentes individuais podem decidir se comprar ou não; apenas suas escalas de valor determinam os preços. É esse erro profundo que reside na raiz das falácias da equação de troca de Fisher: a ação humana é abstraída para fora da figuração, e as *coisas* são supostas a estar no controle da vida econômica. Assim, ou a equação de troca é um truísmo trivial — que em tal caso, não é melhor do que um milhão de outras equações truísticas, e não tem lugar na ciência, que se reside na simplicidade e economia dos métodos — ou então deve transmitir algumas verdades importantes sobre economia e a determinação de preços. Nesse caso, comete o erro profundo de substituir a análise lógica

correta das causas com base na ação humana por suposições enganosas baseadas na ação das coisas. Na melhor das hipóteses, a equação de Fisher é supérflua e trivial; na pior das hipóteses é errada e enganosa, embora o próprio Fisher acreditasse que transmitia verdades causais importantes.

Assim, a equação de troca de Fisher é perniciosa até mesmo à transação individual. Quanto mais, quando ele a estende à "economia como um todo"! Para Fisher, essa também foi uma etapa simples. "A equação de troca é simplesmente a soma das equações envolvidas em todas as trocas individuais"[55] como em um período de tempo. Agora, por uma questão argumentativa, suponha que não há nada errado com as equações individuais de Fisher e considere sua "soma" para chegar à equação total para a economia como um todo. Vamos também nos abstrair das dificuldades estatísticas envolvidas na descoberta das magnitudes de qualquer dada situação histórica. Vejamos várias transações individuais do tipo que Fisher tenta construir em uma equação total de troca:

A troca 70 centavos por 10 libras de açúcar
B troca 10 dólares por 1 chapéu
C troca 60 centavos por 1 libra de manteiga
D troca 500 dólares por 1 aparelho de TV

Qual é a "equação de troca" para esta comunidade de quatro sujeitos? Obviamente, não há problema em somar o valor total do dinheiro gasto: $511,30. Mas e quanto ao outro lado da equação? Claro, se quisermos ser insignificativamente truísticos, poderíamos simplesmente escrever $511,30 no outro lado da equação, sem qualquer construção laboriosa. Mas se apenas fizermos isso, não adianta todo o procedimento. Além disso, como Fisher quer chegar à determinação dos preços, ou "o nível de preço", ele não pode ficar contente nesse estágio trivial. Mas ele continua no nível truístico:

55 Fisher, *Purchasing Power of Money*, p. 16.

$$\$511{,}30 = \frac{7\,cents}{1\,libra\,de\,açucar} \times 10\,libras\,de\,açucar$$
$$+ \frac{10\,dólares}{1\,chapéu} \times 1\,chapéu + \frac{60\,cents}{1\,libra\,de\,manteiga} \times 1\,libra\,de\,manteiga$$
$$\frac{+500\,dólares}{1\,aparelho\,de\,tv} + 1\,aparelho\,de\,tv$$

Isso é o que Fisher faz, e ainda é o mesmo truísmo trivial de que "o dinheiro total gasto é igual ao dinheiro total gasto". Essa trivialidade não é salva ao referenciar a *p* x *Q*, *p′* x *Q′*, etc., com cada p, referindo-se a um preço e cada *Q* referindo-se à quantidade de um bem, de modo que: *E* = Dinheiro total gasto = *pQ* + *p′ Q′* + p″ *Q″* + … etc. Escrever a equação nessa forma simbólica não adiciona coisa alguma à significância ou à utilidade.

Fisher, tentando encontrar as causas do nível de preços, teve que prosseguir mais. Já vimos que mesmo para a transação individual, a equação *p = (E/Q)* (preço é igual ao total dinheiro gasto dividido pela quantidade de bens vendidos) é apenas um truísmo trivial e é errôneo quando se tenta usá-la para analisar os determinantes do preço. (Essa é a equação para o preço do açúcar na forma simbólica de Fisher.) O quão pior é a tentativa de Fisher de chegar a essa equação para toda a comunidade e usar isso para descobrir os *determinantes* de um "nível de preço" mítico! Pelo bem da simplicidade, consideremos apenas as duas transações *A* e *B*, para o açúcar e o chapéu. O dinheiro total gasto, *E*, é claramente igual a $10,70, que, é claro, é igual ao dinheiro total recebido, *pQ* + *p′Q′*. Mas, Fisher está procurando uma equação para explicar o nível de preços; portanto, ele traz o conceito de um "nível médio de preço", *P*, e uma quantidade total de bens vendidos, *T*, tal que *E* é suposto a ser igual ao *PT*. Mas a transição do truísmo trivial *E* = *pQ* + *p′Q′* … à equação *E* = *PT* não pode ser feita tão tranquilamente como Fisher acredita. Na verdade, se estivermos interessados na explicação da vida econômica, ela não pode ser feita de forma alguma.

Por exemplo, para as duas transações (ou para as quatro), *o que* é *T*? Como podem ser adicionadas 10 libras de açúcar a um chapéu ou a uma libra de manteiga, para chegar a *T*? Obviamente, nenhuma adição

pode ser realizada e, portanto, o *T* holístico de Fisher, a quantidade física total de todos os bens trocados, é um conceito sem significado e não pode ser usado em análises científicas. Se *T* é um conceito sem significado, então *P* precisa ser também, uma vez que os dois presumivelmente variam inversamente se *E* permanecer constante. E o que, de fato, é *P*? Aqui, temos toda uma série de preços, 7 centavos a libra, $10 o chapéu, etc. Qual é o *nível* de preço? Claramente, não há nível de preço aqui; existem apenas preços individuais de bens específicos. Mas, aqui é provável que o erro persista. Os preços não poderiam ser de alguma forma "calculados" para nos dar uma definição funcional de um nível de preços? Esta é a solução de Fisher. Os preços dos vários produtos são de alguma forma calculados para chegar em *P*, então *P* = (*E/T*), e tudo o que resta é a difícil tarefa "estatística" de chegar a *T*. No entanto, o conceito de uma média de preços é uma falácia comum. É fácil demonstrar que os *preços nunca podem ser colocados em média* para diferentes mercadorias; usaremos uma média simples para o nosso exemplo, mas a mesma conclusão se aplica a qualquer tipo de "média ponderada", como é recomendado por Fisher ou por qualquer outra pessoa.

O que é uma média? A reflexão mostrará que, por vários motivos, as coisas, para serem calculadas juntas, precisam primeiro ser totalizadas. Para serem assim somadas, as coisas precisam ter alguma *unidade em comum*, e precisa ser essa unidade que é somada. Apenas unidades homogêneas podem ser somadas. Assim, se um objeto tem 10 jardas de comprimento, um segundo tem 15 jardas de comprimento e um terceiro tem 20 jardas, podemos obter um comprimento médio somando o número de jardas e dividindo por três, resultando em um comprimento médio de 15 jardas. Agora, os preços monetários são em termos de proporções de unidades: centavos por libra de açúcar, centavos por chapéu, centavos por libra de manteiga, etc. Suponha que consideremos os dois preços iniciais:

$$\frac{7 centavos}{1 libra de açúcar}$$

e

$$\frac{1.000 centavos}{1 chapéu}$$

Esses dois preços podem ser colocados em média de alguma forma? Podemos adicionar 1.000 e 7 juntos, obter 1.007 centavos e dividir por algo para obter um nível de preço? Obviamente não. Álgebra simples demonstra que a única maneira de adicionar as proporções em termos de centavos (certamente não há outra unidade comum disponível) é a seguinte:

$$\frac{(\text{7 chapéus e 1.000 libras de açúcar})\ \text{centavos}}{(\text{chapéus})(\text{libra de açúcar})}$$

Obviamente, nem o numerador nem o denominador fazem sentido; as unidades são incomensuráveis.

O conceito mais complicado de Fisher usando-se de média ponderada, com os preços ponderados pelas quantidades de cada bem vendido, resolve o problema de unidades no numerador, mas *não* no denominador:

$$P = \frac{pQ + p'Q' + p''Q''}{Q + Q' + Q''}$$

Os *pQs* são todo o dinheiro, mas os *Qs* ainda são unidades diferentes. Assim, qualquer conceito de nível de preço médio envolve adicionar ou multiplicar quantidades de unidades completamente diferentes de bens, como manteiga, chapéus, açúcar, etc. e é, portanto, sem significado e ilegítimo. Mesmo libras de açúcar e libras de manteiga não podem ser somadas, porque são dois bens e sua valoração é completamente diferente. E se alguém é tentado a usar a libra como unidade co-

mum de quantidade, qual é a o peso libra de um show ou de um serviço médico ou jurídico?[56]

É evidente que *PT*, na equação total de troca, é um conceito completamente falacioso. Enquanto a equação $E = pQ$ para uma transação individual é pelo menos um truísmo trivial, embora não muito esclarecedora, a equação $E = PT$ para toda a sociedade é uma equação *falsa*. Nem *P* nem *T* podem ser definidos de forma significativa, e isso seria necessário para que essa equação tivesse alguma validade. Ficamos apenas com $E = pQ + p'Q'$, etc., o que nos dá apenas o truísmo inútil, $E = E$.[57]

Uma vez que o conceito *P* é completamente falacioso, é óbvio que o uso de Fisher da equação para revelar os determinantes dos preços também é falacioso. Ele afirma que se *E* dobra, e *T* permanece o mesmo, *P* — o nível de preço — precisa dobrar. No nível holístico, isso sequer seria um truísmo; é falso, porque nem *P* nem *T* podem ser definidos de forma significativa. Tudo o que podemos dizer é que quando *E* dobra, *E* dobra. Para a transação individual, a equação é pelo menos significativa; se um homem agora gasta $1,40 em 10 libras de açúcar, é óbvio que o preço dobrou de 7 centavos para 14 centavos uma libra. Ainda assim, isso é apenas um truísmo matemático, dizendo-nos nada das verdadeiras forças causais em operação. Mas Fisher nunca tentou usar essa equação individual para explicar os determinantes dos preços individuais; ele reconheceu que a análise lógica da oferta e da demanda é muito superior aqui. Ele usou apenas a equação holística, que ele sentiu que explicou os determinantes do nível de preço e foi adaptado de forma única para tal explicação. Ainda mais, a equação holística é falsa, e o nível de preço permanece puro mito, um conceito indefinível.

---

56 Para uma crítica brilhante dos efeitos perturbadores da média até quando uma unidade comensurável existe, *confira* Louis M. Spadaro, "Averages and Aggregates in Economics" em *On Freedom and Free Enterprise*, pp. 140-60.

57 *Cf*. Clark Warburton, "Elementary Algebra and the Equation of Exchange", *American Economic Review*, junho de 1953, pp. 358-61. *Veja também* Mises, *Human Action*, p. 396; B. M. Anderson, Jr., *The Value of Money* (Nova York: Macmillan & Co., 1926), pp. 154-64; e Greidanus, *Value of Money*, pp. 59-62.

Vamos considerar o outro lado da equação, $E = MV$, a quantidade média de dinheiro em circulação no período, multiplicada pela velocidade média de circulação. *V* é um conceito absurdo. Até mesmo Fisher, no caso das outras magnitudes, reconheceu a necessidade de acumular o total a partir das trocas individuais. Ele não teve sucesso na construção de *T* dos *Q*s individuais, *P* fora dos *p*s individuais, etc., mas, pelo menos ele *tentou* fazer isso. Mas, no caso de *V*, *qual é a velocidade de uma transação individual*? A velocidade não é uma variável definida de forma independente. Fisher, na verdade, pode derivar *V* apenas como sendo igual em cada instância e cada período para *E/M*. Se eu gastar em uma certa hora $10 por um chapéu, e eu tinha um saldo de caixa médio (ou *M*) para aquela hora de $200, então, por definição, meu *V* é igual a $^1/_{20}$. Eu tinha uma quantidade média de dinheiro em meu saldo de $200, cada dólar se tornou na média de $^1/_{20}$ de um tempo e, consequentemente, gastei $10 nesse período. Mas, é um absurdo dignificar qualquer quantidade com lugar na equação, *ao menos que possa ser definida independentemente dos outros termos na equação*. Fisher aumenta o absurdo ao configurar *M* e *V* como determinantes independentes de *E*, o que lhe permite ir para sua conclusão desejada de que se *M* dobra, e *V* e *T* permanecem constante, *P* — o nível de preço — também dobrará. Mas, como *V* é definido como igual a *E*/*M*, o que realmente temos é: M x $(E/M) = PT$ ou simplesmente, $E = PT$, nossa equação original. Assim, a tentativa de Fisher de chegar a uma equação de quantidade com o nível de preço aproximadamente proporcional à quantidade de dinheiro é provada como vã, ainda que por outra rota.

Um grupo de economistas de Cambridge — Pigou, Robertson, etc. — tentou reabilitar a equação de Fisher, eliminando *V* e substituindo a ideia de que a oferta total do dinheiro é igual à demanda total por dinheiro. No entanto, sua equação não é um avanço particular, uma vez que eles mantêm os conceitos holísticos falaciosos de *P* e *T*, e seu *k* é apenas o recíproco de *V*, essa sofre das deficiências deste último.

Na verdade, uma vez que *V* não é uma variável definida de forma independente, *M* precisa ser eliminado da equação, bem como *V*, e a equação de Fisher (e de Cambridge) não pode ser usada para demons-

trar a “teoria quantitativa do dinheiro”. E uma vez que *M* e *V* precisam desaparecer, há um número infinito de outras “equações de troca” que poderíamos, com igual invalidade, sustentar como “determinantes do nível de preços”. Assim, o estoque agregado de açúcar na economia pode ser denominado *S*, e a razão de *E* para o estoque total de açúcar pode ser chamada de “giro médio do açúcar” ou *U*. Essa nova “equação de troca” seria: $SU = PT$, e o estoque de açúcar se tornaria subitamente um dos principais determinantes do nível de preços. Ou podemos substituir A = número de vendedores no país e X = despesas totais por vendedor, ou “rotatividade de vendedores”, para chegar a um novo conjunto de “determinantes” em uma nova equação. E assim por diante.

Esse exemplo deve revelar a falácia das equações na teoria econômica. A equação de Fisher foi popular por muitos anos pois pensaram que ela poderia transmitir conhecimentos econômicos úteis. *Parece* estar demonstrando a plausível (em *outros* fundamentos) teoria quantitativa do dinheiro. Na verdade, tem só sido enganosa.

Existem outras críticas válidas que poderiam ser feitas a Fisher: seu uso de números de índice, que mesmo na melhor das hipóteses só podiam medir uma mudança em uma variável, mas nunca definir sua posição *atual*; seu uso de um índice de *T* definido em termos de *P* e de *P* definido em termos de *T*; sua negação de que o dinheiro é uma mercadoria; o uso de equações matemáticas em um campo onde não pode haver constantes e, portanto, nenhuma previsão quantitativa. Em particular, mesmo se a equação de troca fosse válida em todos os outros aspectos, ele poderia, na melhor das hipóteses, descrever estaticamente as condições de um período médio. Ele nunca poderia descrever o caminho de uma condição estática para outra. Até Fisher admitiu isso ao admitir que uma mudança em *M* sempre afetaria *V*, de modo que a influência de *M* em *P* não pudesse ser isolada. Ele argumentou que após esse período de “transição”, *V* voltaria a ser uma constante e o efeito em *P* seria proporcional. No entanto, não há razão para apoiar essa afirmação. De qualquer forma, já foi mostrado o suficiente para justificar a desconsideração da equação de troca da literatura econômica.

14. A Falácia da Mensuração e Estabilização do PCM

A. Mensuração

Antigamente, antes do desenvolvimento da ciência econômica, as pessoas ingenuamente presumiam que o valor do dinheiro permanecia sempre inalterado. "Valor" era considerado uma quantidade objetiva inerente às coisas e nas suas relações, e o dinheiro era a medida, o padrão fixo, dos valores dos bens e de suas mudanças. O valor da unidade monetária, seu poder de compra em relação aos outros bens, foi considerado fixo.[58] A analogia de um padrão fixo de mensuração, que se tornou familiar às ciências naturais (peso, comprimento, etc.), foi aplicada à ação humana sem pensar.

Os economistas então descobriram e deixaram claro que o dinheiro não permanece estável em seu valor, que o PCM não permanece fixo. O PCM pode variar — e varia — em resposta às mudanças na oferta ou na demanda por dinheiro. Isso, por sua vez, pode ser resolvido na oferta de bens e na demanda total por dinheiro. Os preços monetários individuais, como vimos na seção 8 acima, são determinados pelo estoque e pela demanda por dinheiro, bem como pelo estoque e pela demanda de cada bem. É claro, então, que a relação monetária, a demanda e o estoque de cada bem individual estão interligados em cada transação de preço particular. Assim, quando Smith decide comprar ou não um chapéu por duas onças de ouro, ele pondera a utilidade do chapéu com a utilidade das duas onças. Participando em cada preço está, então, o estoque do bem, o estoque de dinheiro e a demanda por dinheiro e pelo bem (ambos, em última análise, baseados nas utilidades dos indivíduos). A relação monetária está *contida nas* demandas e ofertas de preços particulares e não pode, na prática, ser separada delas. Se, então, houver uma mudança na oferta ou na demanda por dinheiro, a mudança *não* será neutra, mas afetará diferentes demandas específicas por bens e diferentes preços em proporções variáveis. Não há como medir separadamente as mudanças no PCM e as mudanças nos preços específicos dos bens.

[58] A prática contábil convencional é baseada em um valor fixo da unidade monetária.

O fato de que o uso do dinheiro como meio de troca nos permite calcular as relações de troca relativas entre os diferentes bens trocados em relação ao dinheiro enganou alguns economistas a acreditar que a medição separada das mudanças no PCM é possível. Assim, poderíamos dizer que um chapéu "vale a pena", ou pode ser trocado por 100 libras de açúcar, ou que um aparelho de TV pode ser trocado por 50 chapéus. É uma tentação, então, esquecer que essas relações de troca são puramente hipotéticas e podem ser realizadas na prática apenas por meio de trocas monetárias, e considerá-las como constituindo algum mundo de escambo próprio. Dentro desse mundo mítico, as relações de troca entre os vários bens são de alguma forma determinados separadamente das transações monetárias, e então se torna mais plausível dizer que algum tipo de método pode ser encontrado para isolar o valor de dinheiro desses valores relativos e estabelecendo o primeiro como um parâmetro constante. Na verdade, esse mundo de escambo é uma invenção pura; essas proporções relativas são apenas expressões históricas do passado, transações que podem ser efetuadas apenas por e com dinheiro.

Vamos assumir, agora, que o que se segue abaixo seja a série de preços do PCM no primeiro dia:

10 centavos por libra de açúcar
10 dólares por chapéu
500 dólares por aparelho de TV
5 dólares por hora do serviço jurídico do Sr. Jones, advogado.

Agora, suponha que a seguinte série de preços dos mesmos bens no segundo dia:

15 centavos por libra de açúcar
20 dólares por chapéu
300 dólares por aparelho de TV
8 dólares por hora do serviço jurídico do Sr. Jones.

Agora, o que a economia pode dizer que aconteceu ao PCM durante esses dois períodos? Tudo o que podemos dizer legitimamente é que agora um dólar pode comprar $^{1}/_{20}$ de um chapéu em vez de $^{1}/_{10}$ de

um chapéu, $^1/_{300}$ de um aparelho de TV em vez de $^1/_{500}$ de um aparelho, etc. Assim, podemos descrever (se conhecido os números) o que aconteceu com cada preço individual na série do mercado. Mas, quanto do aumento de preço do chapéu foi devido a um aumento na demanda por chapéus e quanto a uma queda na demanda por dinheiro? Não há como responder a essa pergunta. N*ão sabemos ao certo se o PCM aumentou ou declinou*. Tudo o que sabemos é que o poder de compra do dinheiro caiu em termos de açúcar, chapéus e serviços jurídicos, e aumentou em termos de aparelhos de TV. Mesmo se todos os preços da série tivessem aumentado, nós não saberíamos por *quanto* o PCM havia caído, e nós não saberíamos quanto da mudança foi devido a um aumento da demanda por dinheiro e quanto às mudanças nos estoques. Se a oferta de dinheiro mudou durante este intervalo, não se sabe quanto da mudança foi devido ao aumento da oferta e quanto aos outros determinantes.

Mudanças estão ocorrendo o tempo todo em cada um desses determinantes. No mundo real da ação humana, não há nenhum determinante que possa ser usado como uma referência fixa; a situação toda em si está mudando em resposta às mudanças nos estoques de recursos e produtos e às mudanças nas valorações de todos os indivíduos no mercado. Na verdade, uma lição acima de tudo deve ser mantida em mente ao considerar as afirmações dos vários grupos de economistas matemáticos: na ação humana *não há constantes quantitativas*.[59] Como um corolário necessário, todas as leis praxeológico-econômicas são qualitativas, não quantitativas.

O método de *número-índice* para mensurar as mudanças no PCM tenta conjurar algum tipo de totalidade de bens cujas relações de troca permanecem constantes entre si, no qual uma espécie de média geral permitirá uma mensuração separada das mudanças no próprio PCM. Vimos, no entanto, que tal separação ou mensuração é impossível.

A única tentativa de usar números-índices que têm alguma plausibilidade é a construção de pesos de quantidade fixa para um período-

[59] O professor Mises apontou que a afirmação dos economistas matemáticos de que sua tarefa é dificultada pela existência de "Muitas variáveis" na ação humana subestimam grosseiramente o problema; pois o ponto é que *todos* os determinantes são variáveis e que, em contraste com nas ciências naturais *não existem constantes*.

base. Cada preço é ponderado pela quantidade do bem vendido no período base, essas quantidades ponderadas representam uma proporção típica de um "mercado de pacotes" dos bens comprados naquele período. As dificuldades desse conceito de mercado de pacotes são insuperáveis, no entanto. Além das considerações mencionadas acima, em primeiro lugar, *não há dona de casa ou comprador médio*. Há apenas compradores individuais, e cada comprador comprou um tipo e proporção diferente de bens. Se uma pessoa compra um aparelho de TV, e outro vai ao cinema, cada atividade é o resultado de diferentes escalas de valor, e cada uma tem diferentes efeitos nas várias mercadorias. Não existe uma "pessoa média" que vai parcialmente para o cinema e compra parte de um aparelho de TV. Portanto, não há "dona de casa média" comprando dadas proporções de uma totalidade de bens. Os bens não são comprados em sua totalidade com dinheiro, mas apenas por indivíduos em transações individuais e, portanto, não pode haver método científico de combiná-los.

Em segundo lugar, mesmo que houvesse significado para o conceito de mercado de pacotes, as utilidades dos bens no pacote, bem como as próprias proporções do pacote estão sempre mudando, e isso elimina completamente qualquer possibilidade de uma constante significativa com a qual se mensura as mudanças de preço. A inexistente típica dona de casa teria que ter valorações constantes também, uma impossibilidade num mundo real de mudanças.

Todos os tipos de números-índices foram gerados em vão para tentar superar essas dificuldades: foram escolhidos os pesos das quantidades que variam para cada ano medido; médias aritméticas, geométricas e harmônicas foram tomadas em variáveis e pesos fixos; fórmulas "ideais" foram exploradas — todas sem compreensão da futilidade desses esforços. Não podem ser válidos tal número-índice nem uma tentativa de separar e de mensurar preços e quantidades.[60]

[60] Veja a crítica brilhante dos números-índices por Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 187-94. *Veja também* R.S. Padan, "Review of C.M. Walsh's *Measurement of General Exchange Value*", *Journal of Political Economy*, setembro de 1901, p. 609.

B. Estabilização

O conhecimento de que o poder de compra do dinheiro poderia variar levou alguns economistas a tentar melhorar o livre mercado criando, de alguma forma, uma unidade monetária que permaneceria estável e constante em seu poder de compra. Todos esses planos de estabilização, é claro, envolvem de uma forma ou de outra um ataque ao ouro ou a outra mercadoria padrão, uma vez que o valor do ouro flutua como resultado das mudanças contínuas na oferta e demanda por ouro. Os estabilizadores querem que o governo mantenha um índice arbitrário de preços constante bombeando dinheiro na economia quando o índice cai e tirando dinheiro quando sobe. O proeminente proponente do "dinheiro estável", Irving Fisher, revelou a razão de sua ânsia de estabilização na seguinte passagem autobiográfica: "Tornei-me cada vez mais alerta da necessidade imperativa de um padrão estável de valor. Eu vim para a economia a partir da física matemática, nas quais unidades fixas de medida contribuem para o ponto inicial essencial".[61] Aparentemente, Fisher não percebeu que poderia haver diferenças fundamentais na natureza das ciências da física e da ação humana propositada.

É difícil, de fato, entender quais são as vantagens que um valor estável do dinheiro deveria trazer. Uma das vantagens mais citadas, por exemplo, é que os devedores não serão prejudicados por aumentos imprevistos no valor do dinheiro, enquanto os credores não serão mais prejudicados por declínios imprevistos em seu valor. No entanto, se credores e devedores quiserem tal proteção contra mudanças futuras, eles têm uma maneira fácil de sair do livre mercado. Quando eles fazem seus contratos, eles podem concordar que o reembolso será feito em uma quantia corrigida por alguns números-índices de variação acordados no valor do dinheiro. Tal *padrão tabular* voluntário para contratos comerciais há muito tempo é defendido pelos estabilizacionistas, que têm ficado bastante confusos ao descobrir que um curso que lhes parece tão benéfico é quase nunca adotado na prática empresarial. Apesar da multiplicidade de números-índices e outros esquemas que foram propostos aos empresários por esses economistas, credores

[61] Irving Fisher, *Stabilized Money* (Londres: George Allen & Unwin, 1935), p. 375.

e devedores, de alguma forma, não conseguiram tirar proveito deles. Ainda, enquanto os planos de estabilização não avançaram entre os grupos em que eles supostamente seriam os mais beneficiados, os estabilizacionistas permaneceram destemidos em seu zelo para forçar seus planos sobre toda a sociedade por meio da coerção do Estado.

Parece haver duas razões básicas para essa falha de negócios em adotar um padrão tabular: (a) Como vimos, não há meio científico e objetivo de medir as mudanças no valor do dinheiro. Cientificamente, um número-índice é tão arbitrário e tão ruim quanto qualquer outro. Credores e devedores individuais não foram capazes de concordar com qualquer número-índice, portanto, que eles pudessem respeitar como uma mensuração de mudança no poder de compra. Cada um, de acordo com seus próprios interesses, insistiria em incluir diferentes mercadorias com pesos diferentes em seu número-índice. Assim, um devedor que é agricultor de trigo gostaria de pesar o preço de trigo pesadamente em seu índice de poder de compra do dinheiro; um credor que vai frequentemente a boates gostaria de fazer *proteção* contra o preço de entretenimento em boate, etc. (b) Uma segunda razão é que os empresários aparentemente preferem correr seus riscos em um mundo especulativo em vez de concordar em algum tipo de dispositivo arbitrário de protecionismo. Especuladores da bolsa de valores e especuladores de commodities estão continuamente tentando prever o futuro dos preços e, de fato, todos os empreendedores estão empenhados em antecipar as condições incertas do mercado. Aparentemente, os empresários estão dispostos a ser empreendedores na previsão do futuro acerca das mudanças no poder de compra, bem como quaisquer outras mudanças.

O fracasso das empresas em adotar voluntariamente qualquer tipo de padrão tabular aparenta demonstrar a completa falta de mérito em regimes de estabilização obrigatórios. Deixando esse argumento de lado, no entanto, vamos examinar a contenção dos estabilizadores de que, de alguma forma, eles podem criar certeza para o poder de compra de dinheiro, ao mesmo tempo que deixam liberdade e incerteza nos preços de *bens particulares*. Isso às vezes é expresso na afirmação: "Os preços individuais devem ser deixados livres para serem alterados; o nível de preço deve ser fixo e constante." Essa contenda se

baseia no mito, de que algum tipo de poder de compra geral do dinheiro ou algum tipo de nível de preço, existe em um plano separado dos preços específicos em transações específicas. Como vimos, isso é puramente falacioso. Não há "nível de preço" e não há como o valor de troca do dinheiro se manifestar, exceto em compras específicas de bens, i.e., preços específicos. Não tem como separar os dois conceitos; qualquer série de preços estabelece em um, ao mesmo, tempo uma relação de troca ou valor-de-troca objetivo entre um bem e outro e entre dinheiro e um bem, e não há como separar esses elementos quantitativamente.

É, assim, claro que o valor-de-troca do dinheiro não pode ser quantitativamente separado do valor de troca dos bens. Uma vez que o valor-de-troca geral, ou PCM, do dinheiro não pode ser definido e isolado quantitativamente em qualquer situação histórica, e suas mudanças não podem ser definidas ou mensuradas, é óbvio que não pode ser mantido estável. Se não sabemos o que é algo, não podemos agir muito bem para mantê-lo constante.[62]

Vimos que o ideal de um valor de dinheiro estabilizado é impossível de ser atingido ou até mesmo definido. Mesmo se fosse atingível, no entanto, qual seria o resultado? Suponha, por exemplo, que o poder de compra do dinheiro aumenta e que desconsideramos o problema de mensurar o aumento. Por que, se esse é o resultado da ação em um mercado desimpedido, devemos considerá-lo um resultado *ruim*? Se a oferta total de dinheiro na comunidade tiver permanecido constante, preços em queda serão causados por um aumento geral na demanda por dinheiro ou por um aumento na oferta de bens como um resultado do aumento da produtividade. Um aumento da demanda por dinheiro decorre da livre escolha dos indivíduos, digamos, na expectativa de um futuro mais conturbado ou de futuros declínios de preços. A estabilização privaria as pessoas da chance de aumentar seu saldo de caixa *real* e o valor real do dólar por meio de ações livres e mutuamente acordadas. Como em qualquer outro aspecto do livre mercado, aqueles

[62] O fato de o poder de compra da unidade monetária não ser definível quantitativamente não nega o fato de sua *existência*, que é estabelecido por conhecimentos praxeológicos prévios. Portanto, é diferente, por exemplo, da dicotomia "preço competitivo-preço de monopólio", que não pode ser estabelecido independentemente por dedução praxeológica para condições de livre mercado.

empresários que anteciparem com sucesso o aumento da demanda serão beneficiados, e aqueles que erram, perderão suas especulações. Mas, mesmo as perdas deste último são puramente a consequência de seus próprios riscos voluntariamente assumidos. Além disso, os preços em queda resultantes do aumento da produtividade são benéficos para todos e são precisamente o meio pelo qual os frutos do progresso industrial espalham-se no livre mercado. Qualquer interferência na queda dos preços bloqueia a disseminação dos frutos de uma economia em expansão; e então os salários reais poderiam aumentar apenas em determinados setores, e não, como no livre mercado, sobre a economia como um todo.

Da mesma forma, a estabilização privaria as pessoas da chance de *diminuir* seus saldos de caixa reais e o valor real do dólar, se sua demanda por dinheiro cair. Pessoas seriam privadas de agir de acordo com suas expectativas de aumentos dos preços futuros. Além disso, se a oferta de bens diminuir, uma política de estabilização evitaria os aumentos de preços necessários para compensar os vários mercados.

O entrelaçamento do poder de compra geral e de preços específicos levanta outra consideração. Pois o dinheiro não poderia ser injetado no sistema para combater um suposto aumento no valor do dinheiro sem distorcer os valores-de-troca anteriores entre os vários bens. Vimos que o dinheiro não pode ser neutro em relação aos bens e que, portanto, toda a estrutura de preços mudará com qualquer mudança na oferta de dinheiro. Consequentemente, o programa estabilizacionista de fixação do valor de dinheiro ou do nível de preços sem distorcer os preços relativos está necessariamente fadado ao fracasso. É um programa impossível.

Assim, mesmo que fosse possível definir e medir as mudanças no poder de compra do dinheiro, a estabilização desse valor teria efeitos que muitos defensores consideram indesejáveis. Mas as magnitudes não podem sequer ser definidas, e a estabilização dependeria de algum tipo de número-índice arbitrário. Quaisquer que sejam as mercadorias e pesos incluídos no índice, os preços e a produção serão distorcidos.

No cerne do ideal estabilizacionista está um mal-entendido sobre a natureza do dinheiro. O dinheiro é considerado ou um mero *numerário* ou uma grandiosa medida de valores. Esquecida é a verdade de que

o dinheiro é desejado e exigido como uma mercadoria útil, até mesmo quando esse uso é apenas enquanto um meio de troca. Quando um homem mantém dinheiro em seu saldo de caixa, ele está obtendo utilidade a partir dele. Aqueles que negligenciam esse fato zombam do padrão ouro como um anacronismo primitivo e não conseguem perceber que "acumulação" desempenha uma função social útil.

15. Flutuações Econômicas

No mundo real, haverá mudanças contínuas no padrão de atividade econômica, mudanças resultantes de mudanças nos gostos e demandas dos consumidores, dos recursos disponíveis, conhecimento tecnológico, etc. Que os preços e outputs flutuam, portanto, é esperado, e a ausência de flutuação seria incomum. Preços e outputs *particulares* mudarão sob o impacto das mudanças na demanda e nas condições de produção; o nível geral de produção mudará de acordo com as preferências temporais. Todos os preços tendem a se mover na mesma direção, em vez de mudar em direções diferentes para diferentes bens, sempre que houver alteração na *relação monetária*. Apenas uma mudança na oferta ou demanda de dinheiro irá transmitir seus impulsos por toda a economia monetária e impulsionar preços em uma direção semelhante, embora em taxas variáveis de velocidade. As flutuações gerais de preços podem ser entendidas apenas pela análise da relação monetária.

No entanto, flutuações e mudanças simples não são suficientes para explicar aquele terrível fenômeno tão marcado no último século e meio — os "ciclos econômicos". Os ciclos econômicos têm tido características definidas que se revelam repetidas vezes. Primeiro, há um período de boom, quando os preços e a atividade produtiva se expandem. Há um boom maior nos bens de capital pesados e indústrias de ordem superior, como matérias-primas industriais, bens de máquina e construção, e nos mercados de títulos para esses bens, como bolsa de valores e imóveis. Então, de repente, sem aviso, há um "crash". Um pânico financeiro com corridas aos bancos, os preços caem muito acentuadamente, e há um súbito acúmulo de inventário não vendido, e particularmente uma revelação de grande excesso de capacidade nas

indústrias de bens de capital de ordem superior. Um doloroso período de liquidação e de falência se segue, acompanhado de forte desemprego, a recuperação às condições normais ocorre gradualmente.

Esse é o padrão empírico do ciclo econômico moderno. Os eventos históricos podem ser explicados por leis da praxeologia, que isolam conexões causais. Alguns desses eventos podem ser explicados pelas leis que aprendemos: um aumento geral de preços poderia resultar de um aumento na oferta de dinheiro ou de uma queda na demanda, o desemprego por insistência em manter taxas de salários que aumentaram repentinamente em valor real, uma redução no desemprego a partir de uma queda nas taxas de salários reais, etc. Apenas uma coisa não pode ser explicada por qualquer economista de livre mercado. E este é o fenômeno crucial da crise: *Por que é que houve uma revelação repentina de erro comercial*? De repente, todos ou quase todos os empresários acham que seus investimentos e estimativas têm estado em erro, que eles não podem vender seus produtos pelos preços que eles haviam antecipado. Esse é o problema central do ciclo econômico, e esse é o problema que qualquer teoria adequada do ciclo precisa explicar.

Nenhum empresário no mundo real está equipado com a perfeita previsão; todos cometem erros. Mas, o processo de livre mercado precisamente recompensa os empresários que estão preparados para cometer um número mínimo de erros. Por que haveria de repente um agrupamento de erros? Além disso, por que esses erros particularmente permeiam as indústrias de bens de capital?

Às vezes, mudanças bruscas, como uma explosão repentina de acumulação ou um aumento repentino das preferências temporais e, portanto, uma diminuição na poupança, pode chegar inesperadamente, com uma crise resultante desse erro. Mas, desde o século XVIII, tem havido quase um padrão regular de grupos consistentes de erros que sempre seguem um boom de expansão do dinheiro e dos preços. Na Idade Média e até os séculos XVII e XVIII, crises comerciais raramente se sucediam a booms dessa maneira. Elas aconteciam de repente, no meio da atividade normal, e como resultado de algum evento externo óbvio e identificável. Assim, Scott lista as crises na Inglaterra do século XVI e no início do século XVII como irregulares e causadas

por algum evento óbvio: fome, praga, apreensão de bens na guerra, colheita ruim, crises no comércio de tecidos como resultado de manipulações reais, apreensão de ouro pelo Rei, etc.[63] Mas, no final dos séculos XVII, XVIII e XIX, desenvolveu-se o padrão mencionado acima dos ciclos econômicos, e tornou-se óbvio que a crise e a depressão que se seguiu não podiam mais ser atribuídas a algum evento externo único ou ato único de governo.

Uma vez que nenhum evento poderia explicar a crise e a depressão, os observadores começaram a teorizar que precisaria haver algum defeito profundamente enraizado *na* economia de livre mercado que causa essas crises e ciclos. A culpa precisa ser do próprio "sistema capitalista". Muitas teorias engenhosas foram apresentadas para explicar os ciclos econômicos como uma consequência da economia de livre mercado, mas nenhuma delas foi capaz de explicar o ponto crucial: o aglomerado de erros após um boom. Na verdade, tal explicação nunca pode ser encontrada, uma vez que tal aglomerado não aconteceria no livre mercado.

A tentativa mais próxima de uma explicação enfatizou oscilações gerais de "superotimismo" e "superpessimismo" na comunidade empresarial. Mas colocada dessa forma, a teoria se parece muito com um *deus ex machina*. Por que empresários obstinados, educados na tentativa de maximizar seus lucros, de repente, tornam-se vítimas de tais oscilações psicológicas? Na verdade, a crise traz falências, independentemente do estado emocional de empreendedores particulares. Nós veremos no capítulo 12 que os sentimentos de otimismo desempenham um papel, mas são *induzidos* por certas condições econômicas objetivas. Devemos buscar as razões objetivas que levam os empresários a se tornarem "superotimistas". E elas não podem ser encontradas no li-

[63] Citado em Wesley C. Mitchell, *Business Cycles, the Problem and Its Setting* (Nova York: National Bureau of Economic Research, 1927), pp 76-77.

vre mercado.[64] A explicação positiva dos ciclos econômicos, portanto, terá que ser adiada para o próximo capítulo.

16. A Teoria de Ciclos Econômicos de Schumpeter

A teoria dos ciclos econômicos de Joseph Schumpeter é uma das poucas que tentam integrar uma explicação dos ciclos econômicos com uma análise de todo o sistema econômico. A teoria foi apresentada em essência em seu *Theory of Economic Development*, publicado em 1912. Essa análise formou a base para a "primeira aproximação" de sua doutrina mais elaborada, apresentada em *Business Cycles*, de dois volumes, publicado em 1939.[65] O último volume, no entanto, foi um retrocesso distinto do primeiro, quando tentou explicar os ciclos econômicos postulando três ciclos sobrepostos (cada um dos quais era explicável de acordo com sua "primeira aproximação"). Cada um desses ciclos é suposto como aproximadamente periódico em duração. Eles são alegados por Schumpeter como sendo o ciclo "Kitchin" de três anos; o "Juglar" de nove anos; e o muito longo (50 anos) "Kondratieff". Esses ciclos são concebidos como entidades independentes, combinando-se de várias maneiras para produzir o padrão cíclico agregado.[66] Qualquer tal abordagem "multicíclica" precisa ser assentada

64 *Cf.* V. Lewis Bassie:

> Toda a teoria psicológica dos ciclos econômicos parece ser pouco mais do que uma inversão da sequência causal real. As expectativas derivam mais de perto de condições objetivas que os produzem. […] Não é a onda de otimismo que torna os tempos bons. Bons tempos são quase fadados a trazer uma onda de otimismo com eles. Por outro lado, quando vem o declínio, não vem porque alguém perde a confiança, mas porque as forças econômicas básicas estão mudando. (V. Lewis Bassie, "Recent Development in Short-Term Forecasting", *Studies in Income and Wealth*, XVII [Princeton, N.J.: National Bureau of Economic Research], 10-12).

65 Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press, 1936), e *idem*, *Business Cycles* (Nova York: McGraw-Hill, 1939).

66 Warren e Pearson, bem como Dewey e Dakin, concebem o ciclo econômico como composto de ciclos sobrepostos, independentes e periódicos de *cada campo* de atividade de produção. *Confira* George F. Warren e Frank A. Pearson, *Prices* (Nova York: John Wiley and Sons, 1933); E.R. Dewey e E.F. Dakin, *Cy-*

como uma adoção mística da falácia do realismo conceitual. Não há realidade ou significado para os conjuntos supostamente independentes de "ciclos". O mercado é uma unidade interdependente e quanto mais desenvolvido, maior serão as inter-relações entre os elementos do mercado. Portanto, é impossível que vários ou numerosos ciclos independentes coexistam como unidades autocontidas. É precisamente a característica de um ciclo econômico que permeie *todas* as atividades do mercado.

Muitos teóricos assumiram a existência de ciclos *periódicos*, nos quais a duração de cada ciclo sucessivo é uniforme, até mesmo postulando algum número preciso de meses. A busca pela periodicidade é um anseio quimérico pelas leis da física; na ação humana não existem constantes quantitativas. Leis praxeológicas podem ser apenas qualitativas por natureza. Portanto, não haverá periodicidade na duração dos ciclos econômicos.

É melhor, então, descartar o esquema multicíclico de Schumpeter inteiramente e considerar sua mais interessante "aproximação" de ciclo-único (conforme apresentada em seu livro anterior), que ele tenta derivar de sua análise econômica geral. Schumpeter começa seu estudo com a economia em estado de "fluxo circular" de equilíbrio, ou seja, o que equivale a uma figuração de uma economia de rotação uniforme. Isso é adequado, uma vez que é apenas investigando hipoteticamente as perturbações de um estado imaginário de equilíbrio para que possamos isolar mentalmente os fatores causais dos ciclos econômicos. Primeiro, Schumpeter descreve a ERU, onde todos as antecipações são cumpridas, cada elemento individual e econômico está em equilíbrio, os lucros e as perdas são zero — tudo baseado em dados valores e recursos. Então, pergunta Schumpeter, o que pode impulsionar mudanças nessa configuração? Primeiro, existem possíveis mudanças em gostos e demandas do consumidor. Isso é desdenhosamente rejeitado por Schumpeter como algo sem importância.[67] Existem possíveis mudanças na população e, portanto, na oferta de trabalho; mas são graduais, e os empreendedores podem se adaptar prontamente a

cles: The Science of Prediction (Nova York: Holt, 1949).

[67] Sobre a tendência de negligenciar o papel do consumidor na inovação, cf. Ernst W. Swanson, "The Economic Stagnation Thesis, Once More", *The Southern Economic Journal*, janeiro de 1956, pp. 287-304.

eles. Terceiro, pode haver nova poupança e investimento. Sabiamente, Schumpeter vê que as mudanças nas taxas de poupança-investimento não implicam em nenhum ciclo econômico; as novas poupanças causarão crescimento contínuo. Mudanças repentinas na taxa de poupança, quando *não previstas* pelo mercado, podem causar deslocamentos, é claro, como pode *qualquer* mudança repentina não antecipada. Mas não há nada *cíclico* ou misterioso sobre esses efeitos. Em vez de concluir com essa pesquisa, como ele teria feito, que *não pode haver ciclos econômicos* no livre mercado, Schumpeter se voltou para um quarto elemento, que para ele era o gerador de todo o crescimento, bem como de ciclos econômicos — *inovação* em técnicas produtivas.

Vimos acima que as inovações não podem ser consideradas o motor principal da economia, uma vez que as inovações podem trazer seus efeitos somente *através* da poupança e do investimento, visto que sempre há muitos investimentos que poderiam aprimorar as técnicas *dentro* do corpus de conhecimento existente, mas que não são feitos por falta de poupanças adequadas. Essa consideração por si só já é suficiente para invalidar a teoria do ciclo econômico de Schumpeter.

Uma consideração adicional é que a própria teoria de Schumpeter depende especificamente do financiamento de inovações na expansão de novos créditos bancários, no dinheiro novo emitido pelos bancos. Sem mergulhar na teoria de crédito bancário de Schumpeter e suas consequências, é claro que Schumpeter assume um mercado dificultado, pois vimos que não poderia haver qualquer expansão de crédito monetário em um livre mercado. Schumpeter, portanto, não pode estabelecer uma teoria do ciclo econômico para um mercado puramente desimpedido.

Finalmente, a explicação de Schumpeter das inovações como o gatilho para o ciclo econômico necessariamente pressupõe que há um *aglomerado* recorrente de inovações que ocorre em cada período de boom. Por que deveria haver tal aglomerado de inovações? Por que as inovações não são mais ou menos contínuas, como esperaríamos? Schumpeter não pode responder a essa pergunta de forma satisfatória. O fato de uns poucos ousados começarem a inovar e que são seguidos por imitadores não resulta em um aglomerado, pois esse processo poderia ser contínuo, com novos inovadores entrando em cena. Schum-

peter oferece duas explicações para o abrandamento da atividade inovadora rumo ao final do boom (um abrandamento essencial para a sua teoria). Por um lado, o lançamento de novos produtos produzidos pelos novos investimentos cria dificuldades para os antigos produtores e leva a um período de incerteza e necessidade de "repouso". Em contraste, em períodos de equilíbrio, o risco de falha e de incerteza é menor do que em outros períodos. Mas aqui Schumpeter confunde a construção auxiliar da ERU com o mundo real. *Nunca* existe um período *atual* de certeza; *todos os períodos são incertos*, e não há razão para que o aumento da produção deva causar mais incerteza para se desenvolver ou qualquer vaga necessidade de repouso. Os empreendedores estão sempre em busca de oportunidades de lucro, e não há razão para quaisquer períodos de "espera" ou de "colheita" para se desenvolver repentinamente no sistema econômico.

A segunda explicação de Schumpeter é que as inovações se aglomeram em apenas um ou em alguns setores e que essas oportunidades de inovação são, portanto, limitadas. Depois de um tempo, eles ficam exaustos e o aglomerado de inovações cessa. Isso está obviamente relacionado com a tese da estagnação de Hansen, no sentido de que são alegados como um certo número limitado de "oportunidades de investimento" — aqui oportunidades de inovação — durante qualquer momento, e que, uma vez esgotados, não há mais espaço para investimentos ou inovações. Todo o conceito de "oportunidade" nessa conexão, no entanto, é sem significado. Não há limite em "oportunidade", desde que as necessidades permaneçam não cumpridas. O único outro limite de investimento ou inovação é o capital economizado disponível para embarcar nos projetos. Mas isso não tem nada a ver com oportunidades vagamente disponíveis que ficam "esgotadas"; a existência de capital poupado é um fator contínuo. Quanto às inovações, não há razão para que as inovações não possam ser contínuas ou ocorrerem em muitas indústrias, ou para que o ritmo inovador precise diminuir.

Como Kuznets mostrou, um aglomerado de inovação precisa supor um aglomerado de habilidade empreendedorial também, e isso é claramente injustificado. Clemence e Doody, discípulos Schumpeterianos rebatem que a capacidade empreendedora é esgotada no ato de

fundar uma nova empresa.[68] Mas, enxergar o empreendedorismo como sendo simplesmente a fundação de novas empresas é completamente inválido. O empreendedorismo não é apenas a fundação de novas empresas, não é apenas inovação; é *ajuste*: ajuste às condições incertas de mudança do futuro.[69] Esse ajuste ocorre, forçosamente, o tempo todo e não se esgota em um único ato de investimento.

Precisamos concluir que a tentativa louvável de Schumpeter de derivar uma teoria do ciclo econômico da análise econômica geral é um fracasso. Schumpeter quase acertou na explicação certa quando ele afirmou que a única outra explicação que poderia ser encontrada para o ciclo econômico seria um agrupamento de *erros* por parte dos empresários, e ele não viu nenhuma razão, nenhuma causa objetiva do porquê deveria haver esse grupo de erros. Isso é perfeitamente verdade — para o mercado totalmente livre!

17. Falácias Adicionais do Sistema Keynesiano

No texto acima, vimos que mesmo que as funções keynesianas estivessem corretas e as despesas sociais caíssem abaixo da renda acima de um certo ponto e *vice-versa*, isso não teria consequências desastrosas para a economia. O nível nacional de renda monetária e, consequentemente, de acumulação, é um espantalho imaginário. Nesta seção, prosseguiremos nossa análise do Sistema keynesiano e demonstraremos outras falácias graves dentro do próprio sistema. Em outras palavras, veremos que a função de consumo e o investimento não são determinantes finais da renda social (enquanto acima demonstramos que não faz nenhuma diferença particular se eles são ou não).

---

68 S.S. Kuznets, "Schumpeter's Business Cycles", *American Economic Review*, Junho de 1940, pp. 262-63; e Richard V. Clemence and Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge: Addison-Wesley Press, 1950), pp. 52 ff.

69 Na medida em que a inovação é um procedimento comercial regularizado de pesquisa e de desenvolvimento, os aluguéis das inovações irão acumular aos trabalhadores de pesquisa e de desenvolvimento em empresas, em vez de lucros empreendedoriais. Cf. Carolyn Shaw Solo, "Innovation in the Capitalist Process: A Critique of the Schumpeterian Theory", *Quarterly Journal of Economics*, Agosto, 1951, pp. 417-28.

A. Juros e Investimento

O investimento, apesar do fator dinâmico e volátil no sistema keynesiano, também é um enteado keynesiano. Keynesianos diferiram quanto aos determinantes causais do investimento. Originalmente, Keynes determinou o investimento pela taxa de juros em comparação com a eficiência marginal do capital, ou perspectiva de retorno líquido, a taxa de juros deveria então ser determinada pela relação monetária; já vimos que essa ideia é falaciosa. Na verdade, a taxa de rendimento líquida de equilíbrio *é* a taxa de juros, a taxa natural com a qual a taxa do título está em conformidade. Em vez de mudanças na taxa de juros *causando* mudanças no investimento, como vimos antes, mudanças na preferência temporal são refletidas nas mudanças das decisões de consumo e investimento. Mudanças na taxa de juros e de investimento são as duas faces da mesma moeda, ambas determinadas por avaliações e preferências temporais individuais.

O erro de dizer que a taxa de juros é a causa das mudanças de investimento, e que ela própria é determinada pela relação de dinheiro, também é adotado por "críticos" do sistema keynesiano como Pigou, que afirma que a queda dos preços liberará dinheiro vivo suficiente para reduzir a taxa de juros, estimular o investimento e, assim, finalmente restaurar o pleno emprego.

Keynesianos modernos tendem a abandonar as complexidades da relação entre interesse e investimento e simplesmente declararam-se agnósticos quanto aos fatores determinantes do investimento. Eles baseiam seu caso em uma alegada determinação de consumo.[70]

B. A "Função de Consumo"

Se os keynesianos não têm certeza sobre o investimento, eles têm, até muito recentemente, sido enfáticos sobre o consumo. O investimento é uma despesa volátil e incerta. O consumo agregado, por outro lado, é uma "função" passiva e estável da renda social imediata-

[70] Alguns keynesianos explicam o investimento pelo "princípio da aceleração" (veja abaixo). A tese da "estagnação" de Hansen — que o investimento é determinado pelo crescimento populacional, pela taxa de melhoria tecnológica, etc. — parece felizmente ser coisa do passado.

mente anterior. Despesas líquidas totais determinando e igualando a renda líquida total em um período (despesas brutas *entre* os estágios de produção são infelizmente removidas da discussão) consistem em investimento e consumo. Além disso, o consumo sempre se comporta de forma que abaixo de um certo nível de renda, o consumo será maior do que a renda, e acima desse nível, o consumo será menor. A figura 82 ilustra as relações entre consumo, investimentos, despesa e renda social.

A relação entre renda e despesa é a mesma que é mostrada na Figura 78. Agora vemos o porquê dos keynesianos assumirem que a curva de despesas tem uma inclinação menor do que a renda. Supõe-se que o *consumo* tenha a mesma inclinação das despesas; pois o investimento não está relacionado à renda, já que os determinantes são desconhecidos. Portanto, o investimento é descrito como não tendo relação funcional com a renda e é representado como uma lacuna constante entre as linhas de despesas e de consumo.

A estabilidade da função do consumo passivo, em contraste com a volatilidade do investimento ativo, é a pedra angular do sistema keynesiano. Essa suposição está repleta de tantos graves erros que se faz necessário resolvê-los um de cada vez.

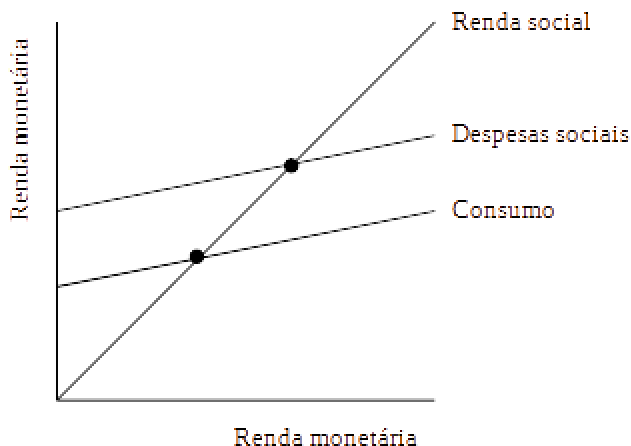


Figura 82. Relações entre Consumo, Investimento, Despesas Sociais e Renda Social

(a) Como os keynesianos justificam a suposição de uma função de consumo com a forma mostrada acima? Uma rota foi através de "estudos de orçamento" — estudos transversais sobre a relação entre a renda familiar e a despesa por grupos de renda em um determinado ano. Estudos de orçamento, como o do *National Resources Committee* em meados da década de 1930 produziu "funções de consumo" semelhantes com o aumento das desacumulações abaixo de um determinado ponto, e acumulações acima dele (i.e., renda abaixo de despesas abaixo de um determinado ponto e despesas abaixo da renda acima dele).

Isso supostamente indica que aqueles que estão fazendo a "redução da poupança", i.e., a desacumulação, são pessoas pobres abaixo do nível de subsistência que incorrem em déficits por meio de empréstimos. Mas, quanto tempo isso é possível continuar? Como pode haver um déficit contínuo? Quem iria continuar a emprestar dinheiro para essas pessoas? É mais razoável supor que os desacumuladores estão *desacumulando* seu capital anteriormente acumulado, i.e., que são pessoas ricas cujo as empresas sofreram perdas durante aquele ano.

(b) Além do fato de que os estudos orçamentários são mal interpretados, há falácias mais graves envolvidas. Pois, a curva dada pelo estudo de orçamento não tem qualquer relação com a função keynesiana de consumo! O primeiro, na melhor das hipóteses, dá um corte transversal da relação entre *classes* de despesas e rendas familiares durante um ano; a função de consumo keynesiana tenta estabelecer uma relação entre a renda social *total* e consumo social total para *qualquer* dado ano, mantendo-se verdadeiro para uma faixa hipotética de rendimentos sociais. Na melhor das hipóteses, uma curva de orçamento inteira pode ser resumida para produzir apenas *um ponto* na função de consumo keynesiana. Estudos de orçamento, portanto, não podem de forma alguma confirmar os pressupostos keynesianos.

(c) Outro recurso muito popular para confirmar a função de consumo atingiu o auge de sua popularidade durante a Segunda Guerra Mundial. Essa foi a correlação histórica-estatística da renda nacional e do consumo durante um período determinado de tempo, geralmente na

década de 1930. Essa equação de correlação foi então considerada como sendo uma função de consumo "estável". Os erros nesse procedimento foram numerosos. Em primeiro lugar, até mesmo supondo uma relação tão estável, seria apenas uma conclusão *histórica, não uma lei teórica*. Na física, uma lei determinada experimentalmente pode ser considerada constante para outras situações idênticas; na ação humana, as situações históricas nunca são as mesmas e, portanto, não existem constantes quantitativas! Condições e valorações podem mudar a qualquer momento, e a relação "estável" ser alterada. Não há aqui prova de uma função de consumo estável. O triste registro de previsões (como as do desemprego pós-guerra) feitas nessa suposição não deveria ter sido surpreendente.

Além disso, uma relação estável nem mesmo foi estabelecida. A renda foi correlacionada com consumo e com investimento. Uma vez que o consumo é de uma magnitude muito maior do que o investimento (líquido), não é de admirar que seus desvios percentuais em torno da equação de regressão eram menores! Além disso, a renda aqui está sendo correlacionada com 80-90 por cento *dela mesma*; naturalmente, a "estabilidade" é tremenda. Se a renda fosse correlacionada com a *poupança*, de magnitude similar àquela do investimento, não haveria maior estabilidade na função na poupança-renda do que na "função de investimento-renda".

Em terceiro lugar, a função de consumo é necessariamente uma relação *ex ante*; é pressuposta para dizer o quanto os consumidores *irão* decidir gastar dada uma certa renda total. Estatísticas históricas, por outro lado, registram apenas dados *ex post*, que nos dão uma situação totalmente diferente. Para qualquer *dado período de tempo*, por exemplo, acumulação e desacumulação não podem ser registradas *ex post*. Na verdade, *ex post*, em registros contábeis de dupla entrada, a renda social total é sempre igual às despesas sociais totais. Ainda, no sentido, *ex ante*, dinâmico, é precisamente a *divergência* entre a renda social total e as despesas sociais totais (acumulação ou desacumulação) que desempenha o papel crucial na teoria keynesiana. Mas, essas divergências nunca podem ser reveladas, como os keynesianos acreditam, pelo estudo de dados *ex post*. *Ex post*, de fato, a poupança sempre é igual ao investimento, e a despesa social sempre é igual à renda soci-

al, de modo que a linha de despesa *ex post* coincide com a linha de renda.[71]

(d) Na verdade, toda a ideia de funções de consumo estável agora foi descreditada, embora muitos keynesianos não percebam realmente esse fato.[72] Na verdade, os próprios keynesianos têm admitido que, *no longo prazo*, a função de consumo não é estável, uma vez que o consumo total aumenta com o aumento da renda; e isso *a curto prazo*, não é estável, uma vez que é afetado por todos os tipos de fatores de mudança. Mas, se não for estável no curto prazo e não é estável no longo prazo, que tipo de estabilidade ela tem? Para que serve? Vimos que os únicos prazos realmente importantes são o imediato e o longo prazo, que mostram a direção em que o imediato está tendendo. Não há uso para algum tipo de situação "intermediária" separada.

(e) é instrutivo voltarmos agora para as razões que Keynes, ele próprio, em contraste com seus seguidores, deu por assumir sua função de consumo estável. Na verdade, é uma exposição confusa.[73] A "propensão a consumir" de uma dada renda, segundo Keynes, é determinada por dois conjuntos de fatores, "objetivo" e "subjetivo". Parece claro, no entanto, que essas são decisões puramente *subjetivas*, de modo que não pode haver um *determinante* objetivo separado. Ao classificar os fatores subjetivos, Keynes comete o erro de subordinar as motivações de acumulação e de investimentos em categorias de

---

71 *Veja* Lindahl, "On Keynes' Economic System — Part I", p. 169 n. Lindahl mostra as dificuldades de misturar uma linha de renda *ex post* com consumo e despesas *ex ante*, como fazem os keynesianos. Lindahl também mostra que as linhas de despesas e rendas coincidam se a divergência entre a renda esperada e realizada afeta a renda e não os estoques. No entanto, isso não pode afetar os estoques, pois, ao contrário da afirmação keynesiana, não existe tal coisa como acumulação ou qualquer outro evento inesperado que leva a "um aumento não intencional em inventários". Um aumento nos estoques nunca é involuntário, pois o vendedor tem a alternativa de vender o bem pelo preço de mercado. O fato de seu estoque aumentar significa que ele voluntariamente *investiu* em um estoque maior, na esperança de um aumento de preço futuro.

72 Resumindo a desilusão com a função de consumo são dois artigos importantes: Murray E. Polakoff, "Some Critical Observations on the Major Keynesian Building Blocks", *Southern Economic Journal*, outubro, 1954, pp. 141-51; e Leo Fishman, "Consumer Expectations and the Consumption Function", *ibid*., janeiro de 1954, pp. 243-51.

73 Keynes, *General Theory*, pp. 89-112.

"causas" distintas: precaução, previsão, melhoria, etc. Na verdade, como vimos, a demanda por dinheiro, em última instância, é determinada por cada indivíduo por todos os tipos de razões, mas tudo ligado à incerteza; os motivos para o investimento são para manter e aumentar os padrões de vida futuros. De uma prestidigitação completamente sem base em fatos ou argumentos, Keynes simplesmente assume que todos esses fatores subjetivos são dados em curto prazo, embora admita que vão mudar no longo prazo. (Se eles mudarem no longo prazo, como seu sistema pode produzir uma posição de equilíbrio?) Ele simplesmente reduz os motivos subjetivos à organização econômica corrente, costumes, padrões de vida, etc., e assume que eles sejam dados.[74] Os "fatores objetivos" (que na realidade são subjetivos, como preferência temporal, mudanças, expectativas, etc.) podem admitidamente causar mudanças de curto prazo na função de consumo (como mudanças inesperadas em valores de capital). As expectativas de mudanças futuras na renda podem afetar o consumo de um indivíduo, mas Keynes simplesmente afirma sem discussão que esse fator "é provável de chegar a uma média para a comunidade como um todo." As preferências temporais são discutidas de uma forma muito confusa, com taxa de juros e preferência temporal assumindo estar à parte e simultaneamente influenciando a propensão para consumir. Aqui, novamente, as flutuações de curto prazo são assumidas como tendo pouco efeito, e Keynes simplesmente salta para a conclusão de que a propensão a consumir é, no curto prazo, uma função "razoavelmente" estável.[75]

(f) O fracasso da teoria da função de consumo não é apenas o fracasso de uma teoria específica. É uma falha epistemológica profunda também. Pois o conceito de função de consumo não tem lugar nenhum na economia. A economia é *praxeológica*, i.e., suas proposições são absolutamente verdadeiras, dada a existência de seus axiomas — o axioma básico sendo a própria existência da ação humana. A economia, portanto, não é e não pode ser "Empírica" no sentido positivista,

[74] *Ibid.*, pp. 109-10.

[75] O que "razoavelmente" quer dizer? Como pode uma lei teórica ser com base na estabilidade "razoável"? Mais estável do que outras funções? Quais são os fundamentos para essa suposição, particularmente enquanto uma lei da ação humana? *Ibid.*, pp. 89-96.

i.e., não pode estabelecer tipo nenhum de hipótese empírica que poderia ou não ser verdadeira, e, na melhor das hipóteses, só é verdade aproximadamente. “Leis” empíricas-históricas quantitativas são inúteis na economia, uma vez que podem ser apenas coincidências de fatos complexos, e não leis isoláveis e repetíveis que serão verdadeiras no futuro. A ideia da função de consumo não está apenas errada em muitos aspectos; ela é irrelevante para a economia.

Além disso, o próprio termo “função” é impróprio em um estudo da ação humana. Função implica uma relação quantitativa determinada, ao passo que nenhum determinismo quantitativo existe. As pessoas agem e podem mudar suas ações a qualquer momento; nenhum determinante externo, constante e causal da ação pode existir. O termo “função” é apropriado apenas para o movimento repetível e não motivado da matéria inorgânica.

Em conclusão, não há razão alguma para supor que, em algum ponto, as despesas ficarão abaixo da renda, enquanto em pontos mais baixos estão acima da renda. A economia não sabe e *não pode* saber qual, *ex ante*, será a despesa em relação à renda; em qualquer ponto, pode ser igual, ou pode haver acumulação ou desacumulação líquida. As decisões finais são feitas pelos indivíduos e não são determináveis pela ciência. Não há, portanto, nenhuma função de despesa estável.

C. O Multiplicador

O outrora altamente estimado “multiplicador” agora, felizmente, perdeu a popularidade, pois os economistas começaram a perceber que é simplesmente o reverso da função de consumo estável. No entanto, o completo absurdo do multiplicador ainda não foi totalmente apreciado. A teoria do “multiplicador de investimento” funciona da seguinte maneira:

Renda Social = Consumo + Investimento

O consumo é uma função estável da renda, conforme revelado pela correlação estatística, etc. Digamos, por uma questão de simplicidade, que o consumo será sempre 0,80 (Renda).[76] Nesse caso,

[76] Na verdade, a forma da função keynesiana é geralmente “linear”, por exemplo, Consumo = 0.80 (Renda) + 20. A forma dada no texto simplifica a ex-

Renda = 0,80 (Renda) + Investimento.
0,20 (Renda) = Investimento; ou
Renda = 5 (Investimento)

O “5” é o “multiplicador de investimento”. Então, é óbvio que tudo o que precisamos para aumentar a renda do dinheiro social em uma quantia desejada é aumentar o investimento em $^1/_5$ dessa quantia; e a magia multiplicadora fará o resto. Os primeiros “pump primers” acreditavam em atingir esse objetivo por meio do estímulo ao investimento privado; posteriormente, os keynesianos perceberam que, se o investimento é um fator volátil “ativo”, os gastos do governo não são menos ativos e mais certos, de modo que os gastos do governo devem ser usados para fornecer o efeito multiplicador necessário. Criar dinheiro novo seria mais eficaz, uma vez que o governo teria então a certeza de não reduzir os fundos privados. Daí a base para chamar todos os gastos do governo de “investimento”: é “investimento” porque não está passivamente ligado à renda.

O que se segue é oferecido como um “multiplicador” muito mais potente, em um campo keynesiano ainda mais potente e eficaz do que o multiplicador de investimento, e *em bases keynesianas não pode haver objeção a ele*. É um *reductio ad absurdum*, mas não é simplesmente uma paródia, pois está de acordo com o método keynesiano.

Renda Social = Renda de (inserir nome de qualquer pessoa, digamos que seja o leitor) + Renda de todos os demais.
Vamos usar símbolos:

Renda Social = *Y*
Renda do Leitor = *R*
Renda de todos os outros = *V*

Descobrimos que *V* é uma função completamente estável de *Y*. Marque as duas em coordenadas e encontraremos uma correspondência histórica um-para-um entre elas. É uma função extremamente estável, muito mais estável do que a “função de consumo”. Por outro lado, marcamos *R* em contraste com *Y*. Aqui encontramos, em vez da per-

posição sem, no entanto, mudar sua essência.

feita correlação, apenas a mais remota das conexões entre a renda flutuante do leitor destas linhas e a renda social. Portanto, a renda desse leitor é o elemento ativo, volátil e incerto da renda social, enquanto a renda de todos os outros é passiva, estável, determinada pela renda social.
Digamos que a equação chegada seja:

$V = 0{,}99999\ Y$
Portanto, $Y = 0{,}99999\ Y + R$
$0{,}00001\ Y = R$
$Y = 100.000\ R$

Esse é o multiplicador pessoal do próprio leitor, muito mais poderoso do que o multiplicador de investimento. Para aumentar a renda social e, assim, curar a depressão e o desemprego, basta que o governo imprima uma certa quantidade de dólares e os dê ao leitor destas linhas. As despesas do leitor irão preparar a injeção de um aumento de 100.000 vezes na renda nacional.[77]

18. A Falácia do Princípio de Aceleração

O "princípio da aceleração" foi adotado por alguns keynesianos como sua explicação do investimento, para então ser combinado com o "multiplicador" para produzir vários "modelos" matemáticos do ciclo econômico. O princípio de aceleração antecede o keynesianismo, entretanto, pode ser considerado por seus próprios méritos. Quase sempre é usado para explicar o comportamento do investimento no ciclo econômico.

A essência do princípio da aceleração pode ser resumida na seguinte ilustração:

Tomemos uma determinada empresa ou setor, de preferência um produtor de primeira linha de bens de consumo. Suponha que a empresa esteja produzindo uma produção de 100 unidades de um bem durante um certo período de tempo e que 10 máquinas de um certo tipo sejam necessárias para essa produção. Se o período for de um ano, os consumidores demandam e compram 100 unidades de produção por

77 *Veja também* Hazlitt, *Failure of the "New Economics"*, pp. 135-55.

ano. A empresa possui um estoque de 10 máquinas. Suponha que a vida média de uma máquina seja de 10 anos. No equilíbrio, a empresa compra uma máquina como substituição a cada ano (supondo que ela tenha comprado uma máquina nova a cada ano para chegar até 10).[78] Agora, suponha que haja um aumento de 20 por cento na demanda do consumidor pela produção da empresa. Os consumidores agora desejam comprar 120 unidades de produção. Assumindo uma proporção fixa de investimento de capital para produção, agora é necessário que a empresa tenha 12 máquinas (mantendo a proporção de uma máquina: 10 unidades de produção anual). Para ter as 12 máquinas, precisa comprar mais duas nesse ano. Adicione essa demanda à sua demanda normal de uma máquina e veremos que houve um aumento de 200% na demanda pela máquina. Um aumento de 20% na demanda pelo produto causou um aumento de 200% na demanda pelo bem de capital. *Consequentemente*, dizem os proponentes do princípio da aceleração, um aumento na demanda de consumo *em geral* causa um aumento enormemente ampliado na demanda por bens de capital. Ou melhor, provoca um aumento na demanda geral por bens de capital "fixos", de alta *durabilidade*. Obviamente, bens de capital com duração de apenas um ano não receberiam efeito de ampliação. A essência do princípio da aceleração é a relação entre o aumento da demanda e o baixo nível de demanda de reposição por um bem durável. Quanto mais durável o bem, maior será a ampliação e maior, portanto, o efeito de aceleração.

Agora, suponha que, no próximo ano, a demanda do consumidor por produção permaneça em 120 unidades. Não houve mudança na demanda do consumidor do segundo ano (quando passou de 100 para 120) para o terceiro ano. Mesmo assim, apontam os aceleracionistas, coisas terríveis estão acontecendo na demanda por capital fixo. Por enquanto, não há mais necessidade de as empresas comprarem novas máquinas além do necessário para a substituição. A substituição necessária ainda é de apenas uma máquina por ano. Como resultado, embora haja uma mudança zero na demanda por bens de consumo, há um *declínio* de "200" por cento na demanda por capital fixo. E o primeiro

78 Geralmente é esquecido que esse padrão de substituição, necessário ao princípio de aceleração, poderia se aplicar apenas às empresas ou setores que vinham crescendo de tamanho rápida e continuamente.

é a causa do último. No longo prazo, é claro, a situação se estabiliza em um equilíbrio com 120 unidades de produção e uma unidade de reposição. Mas, no curto prazo, houve um aumento simples de 20% na demanda do consumidor, primeiro um aumento de 200% na demanda por capital fixo e, em seguida, uma redução de 200%.

Para os defensores do princípio da aceleração, esta ilustração fornece a chave para algumas das principais características do ciclo econômico: as maiores flutuações das indústrias de bens de capital fixo em comparação com os de bens de consumo e a massa de erros revelados pela crise em indústrias de bens de investimento. O princípio da aceleração salta corajosamente do exemplo de uma única empresa para uma discussão sobre consumo agregado e investimento agregado. Todos sabem, dizem os defensores, que o consumo aumenta em um boom. Esse aumento no consumo acelera e amplia o aumento do investimento. Então, a taxa de aumento do consumo desacelera e ocorre uma queda no investimento em capital fixo. Além disso, se a demanda de consumo declina, então há "excesso de capacidade" no capital fixo — outra característica da depressão.

O princípio da aceleração está repleto de erros. Uma importante falácia no cerne do princípio foi descoberta pelo professor Hutt.[79] Vimos que a demanda do consumidor aumenta em 20%; mas por que duas máquinas extras devem ser compradas *em um ano*? O que o *ano* tem a ver com isso? Se analisarmos o assunto de perto, descobriremos que o ano é uma unidade puramente arbitrária e irrelevante, mesmo dentro dos termos do próprio exemplo. Podemos escolher uma *semana* como nosso período de tempo. Então teríamos que dizer que a demanda do consumidor (que, afinal, perdura continuamente) aumenta 20 por cento durante a primeira *semana*, necessitando assim de um aumento de 200 por cento na demanda por máquinas na primeira semana (ou até mesmo um aumento *infinito* se a substituição não ocorrer precisamente na primeira semana), seguido por um declínio de 200% (ou infinito) na próxima semana e estabilidade depois disso. Uma semana nunca é usada pelos aceleracionistas porque o exemplo seria então flagrantemente inaplicável à vida real, que não vê tais flutuações enor-

[79] Veja essa brilhante crítica ao princípio da aceleração em W.H. Hutt, *Coordination and the Price System* (não publicado, mas disponível pela Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, N.Y., 1955), pp. 73-117.

mes no decorrer de algumas semanas. *Mas uma semana não é mais arbitrária do que um ano*. De fato, o único período *não* arbitrário a escolher seria a vida útil da máquina (por exemplo, 10 anos). Em um período de *dez* anos, a demanda por máquinas havia sido de dez (na década anterior), e nas décadas atual e seguintes será de 10 mais os dois extras, ou seja, 12. Em suma, no período de 10 anos a demanda por máquinas aumentará *precisamente na mesma proporção* que a demanda por bens de consumo — e não há nenhum efeito de ampliação.

Uma vez que negócios compram e produzem durante períodos planejados que cobrem a vida útil de seus equipamentos, não há razão para supor que o mercado não irá planejar a produção de maneira adequada e sem problemas, sem as flutuações erráticas fabricadas pelo modelo do princípio da aceleração. Não há, de fato, validade em dizer que o aumento do consumo *requer* o aumento da produção de máquinas imediatamente; pelo contrário, é apenas o aumento da poupança e do investimento em máquinas, em momentos escolhidos pelos empreendedores estritamente com base no lucro esperado, que *permite* a maior produção de bens de consumo no futuro.

Em segundo lugar, o princípio da aceleração dá um salto completamente injustificado de uma única empresa ou setor para toda a economia. Um aumento de 20% na demanda de consumo em um ponto precisa significar uma queda de 20% no consumo em outro ponto. Pois como pode a demanda de consumo em geral aumentar? A demanda de consumo em geral pode aumentar apenas por meio de uma mudança da poupança. Mas se a poupança diminuir, haverá menos fundos disponíveis para investimento. Se existem menos *fundos* disponíveis para investimento, como o investimento pode aumentar ainda *mais* do que o consumo? De fato, existem *menos* fundos disponíveis para investimento quando o consumo aumenta. O consumo e o investimento competem pelo uso dos fundos.

Outra consideração importante é que a prova do princípio de aceleração é expressa em termos *físicos* e não *monetários*. *Atualmente*, a demanda de consumo, particularmente a demanda de consumo *agregada*, bem como a demanda por bens de capital, não pode ser expressa em termos físicos; ela precisa ser expressa em termos monetários, uma vez que a demanda por bens é o reverso da *oferta* de dinheiro no mer-

cado de troca. Se a demanda do consumidor aumenta para um bem ou para todos, ela aumenta em termos monetários, aumentando assim os preços dos bens de consumo. No entanto, notamos que não houve qualquer discussão sobre preços ou relações de preços no princípio da aceleração. Essa negligência das relações de preços é suficiente por si só para invalidar todo o princípio.[80] O princípio da aceleração simplesmente desliza de uma demonstração em termos *físicos* para uma conclusão em termos *monetários*.

Além disso, o princípio da aceleração pressupõe uma relação constante entre o capital "fixo" e o output, ignorando a substitutibilidade, a possibilidade de uma gama de outputs, ou o funcionamento mais ou menos intensivo dos fatores. Também pressupõe que as novas máquinas sejam produzidas praticamente instantaneamente, ignorando assim o período de produção necessário.

Na verdade, todo o princípio da aceleração é falaciosamente mecanicista, pressupondo reações automáticas dos empreendedores aos dados *presentes*, ignorando assim o fato mais importante sobre o empreendedorismo: que ele é *especulativo*, que sua essência é estimar os dados do futuro incerto. Portanto, envolve juízo das condições futuras por parte dos empresários e não simplesmente reações cegas aos dados passados. Empreendedores de sucesso são aqueles que melhor preveem o futuro. Por que os empreendedores não podem prever a suposta desaceleração da demanda e organizar seus investimentos de acordo? Na verdade, é isso que eles farão. Se o economista, munido do conhecimento do princípio da aceleração, achar que poderá operar de forma mais lucrativa do que o típico empreendedor de sucesso, por que ele não se torna um empreendedor e colhe as recompensas do sucesso sozinho? Todas as teorias do ciclo econômico que tentam demonstrar o erro geral do empreendedor no livre mercado naufragam nesse problema. Eles não respondem a questão crucial: por que todo um grupo de homens mais capazes de julgar o futuro repentinamente cai em erro de previsão?

Uma pista para a teoria correta do ciclo econômico está contida no fato de que, enterrada em alguma nota de rodapé ou cláusula secundária de todas as teorias do ciclo econômico, está a suposição de que a

[80] A negligência no que diz respeito aos preços e às relações de preços está no cerne de muitas falácias econômicas.

oferta de dinheiro se expande durante o boom, em particular por meio da expansão do crédito pelos bancos. O fato de ser uma condição necessária em todas as teorias deveria nos levar a explorar mais este fator: talvez também seja uma condição suficiente. Mas como vimos acima, não pode haver expansão de crédito bancário no livre mercado, uma vez que isso equivale à emissão de recibos de depósito fraudulentos. A discussão positiva da teoria do ciclo econômico terá que ser adiada para o próximo capítulo, uma vez que não pode haver ciclo econômico no mercado puramente livre.

Teóricos de ciclos econômicos sempre afirmaram ser mais "realistas" do que os teóricos econômicos gerais. Com as exceções de Mises e Hayek (corretamente) e de Schumpeter (falaciosamente), ninguém tentou deduzir sua teoria do ciclo econômico a partir da análise econômica geral.[81] Deve ficar claro que isso é necessário para uma explicação satisfatória do ciclo econômico. Alguns, de fato, descartaram explicitamente a análise econômica em seus estudos dos ciclos econômicos, enquanto a maioria dos escritores usa "modelos" agregativos sem relação com uma análise econômica geral da ação individual. Todos esses cometem a falácia de "realismo conceitual" — i.e., de usar conceitos agregativos e embaralhá-los à vontade, sem relacioná-los com a ação individual *atual*, embora acreditando que algo está sendo dito sobre o mundo real. O teórico do ciclo econômico está completamente absorvido em curvas senoidais, em modelos matemáticos e em curvas de todos os tipos; ele embaralha equações e interações, e pensa que está dizendo algo sobre o sistema econômico ou sobre a ação humana. Na verdade, ele não está. O grosso da teoria atual do ciclo econômico não é sequer economia, mas manipulação sem sentido de equações matemáticas e de diagramas geométricos.[82]

---

[81] *Confira* Mises, *Human Action*, pp. 581 f.; S.S. Kuznets, "Relations between Capital Goods and Finished Products in the Business Cycle" em *Economic Essays in Honor of Wesley Clair Mitchell* (Nova York: Columbia University Press, 1935), p. 228, e Hahn, *Commonsense Economics*, pp, 139-43.

[82] Veja a excelente crítica feita por Leland B. Yeager às versões keynesianas neoestagnacionistas da "economia de crescimento" de Harrod e Domar, que faz uso do princípio de aceleração. Yeager, "Some Questions on Growth Economics", pp. 53-63.

capítulo 12

A Economia da Intervenção Violenta no Mercado

1. Introdução

Até este ponto, presumimos que nenhuma invasão violenta de pessoas ou de propriedades ocorre na sociedade; estivemos rastreando a análise econômica da sociedade livre, do livre mercado, onde os indivíduos lidam uns com os outros apenas pacificamente e nunca com violência. Esse é o constructo, ou "modelo" do mercado puramente livre. E esse modelo, talvez considerado imperfeitamente, tem sido o principal objeto de estudo da análise econômica ao longo da história da disciplina.

Para completar então a figuração econômica de nosso mundo, no entanto, a análise econômica precisa ser estendida à natureza e às consequências das ações e inter-relações violentas na sociedade, incluindo a intervenção no mercado e a abolição violenta dele ("socialismo"). A análise econômica da intervenção e do socialismo desenvolveu-se muito mais recentemente do que a análise do livre mercado.[1] Neste livro, as limitações de espaço nos impedem de nos aprofundar na economia da intervenção na mesma medida em que tratamos a economia do livre mercado, mas nossas pesquisas no primeiro campo são resumidas mais brevemente neste capítulo final.

Uma razão pela qual a economia tende a se concentrar no livre mercado é que aqui é apresentado o problema da ordem decorrente de um conjunto aparentemente "anárquico" e "sem plano" de ações. Vimos que, em vez da "anarquia da produção" que uma pessoa não treinada em economia pode ver no livre mercado, surge um padrão ordenado, estruturado para atender aos desejos de todos os indivíduos, e ainda eminentemente adequado para se adaptar às condições de mudança. Desse modo, vimos como as ações voluntárias e livres dos indivíduos se combinam em uma determinação ordenada de processos

[1] Alguns economistas, notavelmente Edwin Cannan, negaram que a análise econômica pudesse ser aplicada a atos de intervenção violenta. Mas, ao contrário, a economia é a análise praxeológica das ações humanas, e as inter-relações violentas são formas de ação que podem ser analisadas.

aparentemente misteriosos como a formação de preços, renda, dinheiro, cálculo econômico, produção, lucros e perdas.

O fato de que cada homem, ao buscar seu próprio interesse, promove o interesse de todos os outros é uma *conclusão* da análise econômica, não uma *suposição* na qual a análise se baseia. Muitos críticos acusaram os economistas de serem "tendenciosos" a favor da economia de livre mercado. Mas essa ou qualquer outra conclusão da economia não é um preconceito ou uma generalização apressada, mas um *post-judice* (para usar um termo feliz do Professor E. Merrill Root) — um juízo feito após a investigação e não antecipadamente.[2] Preferências pessoais, além disso, são completamente separadas da validade dos procedimentos analíticos. As preferências pessoais do analista não são de interesse à ciência econômica; o que é relevante é a validade do próprio método.

2. Uma Tipologia da Intervenção

A intervenção é a intrusão de força física agressiva na sociedade; ela significa a substituição de ações voluntárias por coerção. Precisa ser lembrado que, *praxeologicamente*, não faz diferença se um indivíduo ou um grupo exercem essa força; a natureza econômica e as consequências da ação permanecem as mesmas.

Empiricamente, a grande maioria das intervenções são realizadas pelos Estados, uma vez que o Estado é a única organização da sociedade legalmente equipada para usar a violência e uma vez que é a única agência que legalmente obtém sua receita de uma imposição com-

[2] É, então, surpreendente que os primeiros economistas, todos homens religiosos, maravilharam-se com suas descobertas memoráveis da harmonia que permeia o livre mercado e tenderam a atribuir essa beneficência a uma "mão oculta" ou harmonia divina? É mais fácil zombar de seu entusiasmo do que perceber que isso não diminui a validade de suas análises.
Os escritores convencionais acusam, por exemplo, que a escola "otimista" francesa do século XIX estava engajada em um *Harmonielehre* ingênuo — uma ideia mística de uma harmonia divinamente ordenada. Mas essa acusação ignora o fato de que os otimistas franceses estavam construindo sobre a percepção "econômica do bem-estar" muito sólida de que as trocas voluntárias no mercado livre conduzem harmoniosamente para o benefício de todos. Por exemplo, *veja* About, *Handbook of Social Economy*, pp. 104-12.

pulsória. Portanto, será conveniente limitar nosso tratamento à intervenção do *governo* — tendo em mente, no entanto, que indivíduos privados podem usar ilegalmente a força ou que o governo pode, aberta ou secretamente, permitir que grupos privados favorecidos usem violência contra as pessoas ou propriedades de terceiros.

Quais tipos de intervenção um indivíduo ou grupo podem cometer? Pouco ou nada foi feito até então para construir uma tipologia sistemática da intervenção, e os economistas têm simplesmente discutido ações aparentemente díspares, como controle de preços, licenciamento, inflação, etc. Podemos, entretanto, classificar as intervenções em três amplas categorias. Em primeiro lugar, o *interventor*, ou "invasor" ou "agressor" — o indivíduo ou grupo que inicia a intervenção violenta — pode ordenar que um sujeito individual faça ou não certas coisas, quando essas ações envolvem diretamente a pessoa ou a propriedade do indivíduo *sozinho*. Em suma, o interventor pode restringir o uso do sujeito de sua propriedade, onde a troca com outra pessoa não está envolvida. Isso pode ser chamado de *intervenção autística*, onde a ordem ou comando específico envolve apenas o próprio sujeito. Em segundo lugar, o interventor pode compelir uma *troca* entre o sujeito individual e ele próprio ou coagir uma "doação" do sujeito. Podemos chamar isso de *intervenção binária*, uma vez que aqui se estabelece uma relação hegemônica entre duas pessoas: o interventor e o sujeito. Em terceiro lugar, o invasor pode compelir ou proibir uma troca entre um *par* de sujeitos (as trocas sempre ocorrem entre *duas* pessoas). Nesse caso, temos uma *intervenção triangular*, onde uma relação hegemônica é criada entre o invasor e um *par* de trocadores *atuais* ou *potenciais*. Todas essas intervenções são exemplos da relação *hegemônica* (ver capítulo 2 acima) — a relação de comando e obediência — em contraste com a relação contratual de livre mercado de benefício mútuo voluntário.

A intervenção autística ocorre, portanto, quando o interventor coage um sujeito sem receber nenhum bem ou serviço em troca. O homicídio simples é um exemplo; outro seria a aplicação ou proibição obrigatória de uma saudação, discurso ou prática religiosa. Mesmo se o interventor seja o Estado emitindo um edital para todos os membros da sociedade, o edital em si ainda é *autístico*, uma vez que as linhas de

força irradiam, por assim dizer, do Estado para cada indivíduo isoladamente. A intervenção binária, na qual o interventor força o sujeito a fazer uma troca ou doação ao primeiro, é exemplificada na taxação, no serviço militar obrigatório e no serviço de júri obrigatório. A escravidão é outro exemplo de troca binária coagida entre mestre e escravo.

Exemplos de intervenção triangular, na qual o interventor compele ou proíbe trocas entre conjuntos de dois *outros* indivíduos, são o controle de preços e o licenciamento. Sob controle de preços, o Estado proíbe qualquer par de indivíduos de fazer uma troca abaixo ou acima de uma determinada taxa fixa; o licenciamento proíbe certas pessoas de fazer trocas específicas com outras. Curiosamente, os escritores de economia política reconheceram apenas os casos na terceira categoria como sendo "intervenção". É entendível que os economistas tenham negligenciado a intervenção autistíca, pois, na verdade, a economia pode dizer pouco sobre os eventos que estão fora do nexo de troca monetária. Há pouquíssimas desculpas para a negligência da intervenção binária.

3. Efeitos Diretos da Intervenção na Utilidade

Ao rastrear os efeitos da intervenção, precisamos explorar tanto as consequências diretas quanto as indiretas. Em primeiro lugar, a intervenção terá consequências diretas e imediatas nas utilidades dos participantes. Por um lado, quando a sociedade é livre e não há intervenção, cada um sempre irá agir da forma que acredita que irá maximizar sua utilidade, i.e., elevá-lo-á à posição mais alta possível em sua escala de valor. Em suma, a utilidade *ex ante* de cada um será "maximizada" (desde que tomemos cuidado para não interpretar "utilidade" de uma maneira cardinal). Qualquer troca no livre mercado, em verdade qualquer ação na sociedade livre, ocorre porque se espera que ela beneficie cada parte envolvida. Se pudermos usar o termo "sociedade" para afigurar o padrão, a série, de todas as trocas individuais, então podemos dizer que o livre mercado maximiza a utilidade social, uma vez que todos ganham em utilidade com suas ações livres.[3]

[3] O estudo das consequências diretas para a utilidade da intervenção ou não-intervenção é peculiarmente o domínio da "economia do bem-estar". Para uma

A intervenção coercitiva, por outro lado, significa *per se* que o indivíduo ou indivíduos coagidos *não teriam feito voluntariamente o que agora estão sendo forçados a fazer pelo interventor*. A pessoa que é coagida a dizer ou não dizer algo ou a fazer ou não uma troca com o interventor ou com uma terceira parte está tendo suas ações mudadas através de uma ameaça de violência. O homem sendo coagido, portanto, *sempre perde em utilidade como resultado da intervenção*, pois sua ação foi forçosamente modificada pelo impacto. Em intervenções autísticas e binárias, cada sujeito individual perde em utilidade; em intervenções triangulares, pelo menos um, e às vezes ambos, do par de aspirantes a trocadores perdem em utilidade.

Quem *ganha* em utilidade *ex ante*? Claramente, o interventor; caso contrário, ele não teria feito a intervenção. No caso de intervenção binária, ele mesmo ganha diretamente em bens ou serviços trocáveis à custa de seu sujeito.[4] No caso de intervenções autísticas e triangulares, ele ganha em um sentido de bem-estar psíquico ao impor regulações sobre outros (ou, talvez, ao fornecer uma justificativa aparente para outras intervenções binárias).

Em contraste com o livre mercado, portanto, todos os casos de intervenção fornecem ganhos a um grupo de homens *à custa* de outro. Nas intervenções binárias, as perdas e os ganhos diretos são "tangíveis" na forma de bens ou serviços trocáveis; em outros casos, os ganhos diretos são satisfações não trocáveis para os interventores, e a

crítica e um esboço de uma reconstrução da economia do bem-estar, *confira* Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics."

4 Talvez possamos notar aqui a distinção do sociólogo alemão Franz Oppenheimer entre o livre mercado e a intervenção binária como o meio "econômico" em oposição ao "político" para a satisfação das vontades de alguém:

> Existem dois meios fundamentalmente opostos pelos quais o homem, necessitando de sustento, é impelido a obter os meios necessários para satisfazer seus desejos. Esses são o trabalho e o roubo, o próprio trabalho de um e a apropriação forçada do trabalho de outros. […] Eu proponho […] chamar o trabalho próprio de alguém e a troca equivalente de seu próprio trabalho pelo trabalho de outros, os "meios econômicos" para a satisfação das necessidades, enquanto a apropriação não correspondida do trabalho de outros será chamada de "meios políticos". […] O estado é uma organização dos meios políticos. (Oppenheimer, *The State*, pp. 24-27).

perda direta está sendo coagida em formas de atividade menos satisfatórias, se não positivamente dolorosas.

Antes do desenvolvimento da ciência econômica, as pessoas tendiam a pensar na troca e no mercado como sempre beneficiando uma parte *à custa* da outra. Essa era a raiz da visão mercantilista do mercado, do que Ludwig von Mises chama de "falácia de Montaigne". A economia mostrou que isso é uma falácia, pois no mercado *ambas* as partes de uma troca se beneficiarão.[5] No mercado, portanto, *não pode haver tal coisa como a exploração*. Mas a tese de um conflito de interesses inerente *é* verdadeira sempre que o Estado ou qualquer outra pessoa empunhando a força intervém no mercado. Pois então o interventor ganha *à custa* dos sujeitos que perdem em utilidade. No mercado, tudo é harmonia. Mas, assim que a intervenção aparece em cena, o conflito é criado, pois cada pessoa ou grupo podem participar de uma luta para ser um ganhador líquido em vez de um perdedor líquido — ser parte da equipe interveniente, por assim dizer, em vez de uma das vítimas. E a própria instituição da tributação garante que alguns estarão na classe ganhando e outros na classe perdendo.[6] Visto que todas

---

[5] Uma das raízes desta falácia é a ideia de que, em uma troca, as duas coisas trocadas são ou deveriam ser "iguais" em valor e essa "desigualdade" de valor demonstra "exploração". Vimos, ao contrário, que qualquer troca envolve desigualdade de valores de cada mercadoria entre comprador e vendedor, e que é essa mesma dupla desigualdade de valores que produz a troca. Um exemplo de ênfase nesta falácia é a famosa obra de Yves Simon, *Philosophy of Democratic Government* (Chicago: University of Chicago Press, 1951), cap. IV.

[6] Tornou-se moda afirmar que John C. Calhoun antecipou a doutrina marxista da exploração de classe, mas na verdade, as "classes" de Calhoun eram *castas*: criaturas da própria intervenção do Estado. Em particular, Calhoun viu que a intervenção binária da taxação precisa sempre ser gasta para que algumas pessoas na comunidade se tornem pagadoras líquidas de fundos de impostos e outras recebedoras líquidas. Calhoun definiu esta última como a "classe dominante" e a primeira como a "dominada". Portanto:

> Poucos, comparativamente, como são, os agentes e funcionários do governo constituem aquela parte da comunidade que é a destinatária exclusiva do produto dos impostos. […] Mas como os destinatários constituem apenas uma parte da comunidade, segue-se [...] que a ação [do processo fiscal] precisa ser desigual entre os pagadores dos impostos e os destinatários de seus produtos. Nem pode ser de outra forma; a menos que o que é coletado de cada in-

as ações do Estado residem na intervenção binária fundamental da taxação, segue-se que nenhuma ação do Estado pode aumentar a utilidade social, i.e., pode aumentar a utilidade de todos os indivíduos afetados.[7]

Uma objeção comum à conclusão de que o livre mercado, em contraste único com a intervenção, aumenta a utilidade de cada indivíduo na sociedade, aponta para o destino do empreendedor cujo produto repentinamente se torna obsoleto. Considere, por exemplo, o fabricante de carroças que enfrenta uma mudança na demanda do público de carroças para automóveis. *Ele* não perde utilidade com o funcionamento do livre mercado? Precisamos perceber, no entanto, que estamos preocupados apenas com as utilidades que são *demonstradas* pela ação do fabricante.[8] No período um, quando os consumidores deman-

> divíduo na forma de impostos seja devolvido a ele na forma de desembolso, o que tornaria o processo inútil e absurdo. […] Precisa necessariamente seguir-se que uma parte da comunidade precisa pagar em impostos mais do que recebe em desembolsos, enquanto outra recebe em desembolsos mais do que paga em impostos. É, então, manifesto […] que os impostos precisam ser, com efeito, recompensas para aquela parte da comunidade que recebe mais em desembolsos do que paga em impostos, enquanto eles são na realidade impostos — fardos em vez de recompensas — para a outra que paga em impostos mais do que recebe em desembolsos. Essa consequência é inevitável. Resulta da natureza do processo, sejam os impostos sempre tão igualmente fixados. […]
> O resultado necessário, então, da ação fiscal desigual do governo é o de dividir a comunidade em duas grandes classes: uma formada por aqueles que, na realidade, pagam os impostos e, é claro, arcam exclusivamente com o ônus de sustentar o governo; e a outra, daqueles que são destinatários de seus produtos por meio de desembolsos e que são, de fato, sustentados pelo governo; ou, o efeito disso é colocá-los em relações antagônicas no que se refere à ação fiscal do governo. […] Pois quanto maiores os impostos e os desembolsos, maior é o ganho de uma e a perda do outra, e vice-versa. […] (John C. Calhoun, *A Disquisition on Government* [Nova York: Liberal Arts Press, 1953], pp. 16-18).

7 *Cf*. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics". Para uma análise da ação estatal, *confira* Gustave de Molinari, *The Society of Tomorrow* (Nova York: G.P. Putnam's Sons, 1904), pp. 19 ff., 65-96.

8 Vimos acima que a praxeologia pode lidar com utilidades apenas enquanto deduzidas das ações concretas dos seres humanos. Em outro lugar, chamamos

dam carroças, e no período dois, quando eles mudavam para os automóveis, ele atua de forma a maximizar sua utilidade no livre mercado. O fato de ele, em retrospecto, preferir os resultados do período um pode ser um dado interessante para o historiador, mas irrelevante para o teórico econômico. Pois o fabricante *não* está mais vivendo no período um. Ele vive sempre sob condições *presentes* e em relação às escalas de valor presentes de seus companheiros. As trocas voluntárias, em qualquer dado período, aumentarão a utilidade de todos e, portanto, maximizarão a utilidade social. O fabricante de carroças não poderia restaurar as condições ou resultados do período um a menos que usasse a força contra outros para coagir suas trocas, mas, nesse caso, a utilidade social não poderia mais ser maximizada, por causa de seu ato invasivo.

Assim como alguns escritores tentaram negar a natureza voluntária e os benefícios mútuos da troca livre, outros tentaram atribuir uma qualidade voluntária às ações do Estado. Geralmente, essa tentativa é baseada na visão de que existe uma entidade "sociedade", que alegremente endossa e apoia as ações do Estado ou que a maioria endossa esses atos e que isso de alguma forma *significa* um suporte universal, ou finalmente, que, de alguma forma, no fundo, até mesmo a minoria que se opõe endossa os atos do Estado. A partir dessas suposições falaciosas, eles concluem que o Estado pode aumentar a utilidade social pelo menos tão bem quanto o mercado pode.[9,10]

---

esse conceito de "preferência demonstrada", traçamos sua história e criticamos conceitos concorrentes. Rothbard, "Toward Reconstruction of Utility and Welfare Economics", pp. 224 ff.

9 Para uma crítica da primeira suposição, *confira* Murray N. Rothbard, "The Mantle of Science", em Helmut Schoeck e James W. Wiggins, eds., *Scientism and Values* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1960); sobre os últimos argumentos, *confira* Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics", pp. 256 ff.

10 Os *insights* de Schumpeter sobre a falácia de atribuir uma natureza voluntária ao Estado merecem ser levados em consideração:

> [...] desde quando as rendas feudais dos príncipes deixaram de ser de grande importância, o Estado tem vivido de uma receita que vinha sendo produzida na esfera privada para propósitos privados e tinha de ser desviada dos propósitos pela força política. A teoria que constrói impostos com base na analogia das anuidades de clu-

Tendo descrito a unanimidade e harmonia do livre mercado, bem como o conflito e as perdas de utilidade geradas pela intervenção, vamos perguntar o que acontece se o governo for usado para controlar as intervenções no mercado por criminosos privados —i.e., impositores privados de trocas forçadas. Tem sido perguntado: não é essa função de "polícia" um ato de intervenção e não repousa necessariamente o próprio livre mercado sobre uma "estrutura" de tal intervenção? E a existência do livre mercado não exige, portanto, uma perda de utilidade por parte dos criminosos que estão sendo punidos pelo governo?[11] Em primeiro lugar, precisamos lembrar que o mercado puramente livre é uma série de trocas voluntárias entre conjuntos de duas pessoas. Se não houver ameaças de intervenção criminosa nesse mercado — digamos, porque todos se sentem obrigados a respeitar a propriedade privada dos outros — nenhuma "estrutura" de contra-intervenção será necessária. A função de "polícia" é, portanto, apenas um problema derivativo secundário, não uma pré-condição do livre mercado.

Em segundo lugar, se governos — ou agências privadas, nesse caso — são empregados para verificar e combater intervenção na sociedade por parte dos criminosos, certamente é óbvio que esse combate impõe perdas de utilidade aos criminosos. Mas esses atos de defesa dificilmente são "intervenção" em nosso sentido do termo. Pois as perdas de utilidade estão sendo impostas apenas às pessoas que, por sua vez, têm tentado impor perdas de utilidade a cidadãos pacíficos. Em suma, a força usada pelas agências policiais na defesa da liberdade individual — ou seja, na defesa das pessoas e das propriedades dos cidadãos — é puramente uma força *inibitória*; é *contra*-intervenção contra a verdadeira intervenção iniciatória. Embora tal contra-ação não possa maximizar a "utilidade social" — a utilidade de *todos* na sociedade envolvida em ações interpessoais — ela maximiza a utilidade de *não*

be ou de compra dos serviços de, digamos, um médico apenas prova o quão distante essa parte das ciências sociais está dos hábitos mentais científicos. (Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 198 e 198 n.)

[11] Sou profundamente grato ao Professor Ludwig M. Lachmann, ao Sr. L.D. Goldblatt, e a outros membros do Seminário de Honra do Professor Lachmann em Economia na Universidade de Witwatersrand, África do Sul, por levantar essas questões na discussão deles do meu artigo sobre "Reconstrução" citado acima.

criminosos, i.e., aqueles que têm maximizado pacificamente sua própria utilidade sem infligir perdas a outros. Caso essas agências de defesa façam seu trabalho perfeitamente e eliminem todas as intervenções, então sua existência será perfeitamente compatível com a maximização da utilidade social

4. Utilidade *Ex Post*: O Livre Mercado e o Governo

Vimos, portanto, que os indivíduos maximizam sua utilidade *ex ante* no livre mercado, e que não podem fazê-lo quando há intervenção, pois então o interventor ganha em utilidade apenas *à custa* de uma perda demonstrada de utilidade por seu sujeito. Mas e os utilitários *ex post*? As pessoas podem *esperar* se beneficiar ao tomar decisões, mas será que elas *atualmente* se beneficiam de seus resultados? Como o livre mercado e a intervenção se comparam ao percorrer esse caminho vital do *ante* ao *post*?

Para o livre mercado, a resposta é que o mercado é construído de forma a reduzir o erro ao mínimo. Existe, em primeiro lugar, um teste rápido, altamente preciso e facilmente compreensível que diz ao empreendedor e também ao destinatário da renda, se eles estão tendo sucesso ou falhando na tarefa de satisfazer os desejos do consumidor. Para o empreendedor, que carrega o principal fardo do ajuste aos desejos do consumidor incertos e flutuantes, o teste é particularmente rápido e seguro — lucros ou perdas. Grandes lucros são um sinal de que ele está no caminho certo; as perdas, de que ele está no caminho errado. Lucros e perdas estimulam ajustes rápidos às demandas do consumidor; ao mesmo tempo, desempenham a função de tirar o dinheiro das mãos dos empreendedores ineficientes e colocá-lo nas mãos dos bons. O fato de que empreendedores bons prosperam e aumentam seu capital, e os maus são expulsos, garante um ajuste cada vez mais suave do mercado às mudanças nas condições. Da mesma forma, em um grau menor, os fatores de terra e trabalho se movem de acordo com o desejo de seus proprietários por rendas mais altas, e os fatores produtivos de alto valor são recompensados de acordo.

Os consumidores também assumem riscos empreendedoriais no mercado. Muitos críticos do mercado, embora dispostos a reconhecer

a *expertise* dos empreendedores-capitalistas, lamentam a prevalecente ignorância dos consumidores, que os impede de obter a utilidade *ex post* que esperavam *ex ante*. Tipicamente, Wesley C. Mitchell intitulava um de seus famosos ensaios: “The Backward Art of Spending Money”. O professor Mises apontou intensamente o paradoxo dos intervencionistas que insistem que os consumidores são muito ignorantes ou incompetentes para comprar produtos de forma inteligente, enquanto ao mesmo tempo proclamam as virtudes da democracia, onde as mesmas pessoas votam a favor ou contra políticos que eles não conhecem e em políticas que eles mal entendem. Em outras palavras, os partidários da intervenção presumem que os indivíduos não são competentes para dirigir seus próprios assuntos ou para contratar especialistas para assessorá-los, mas também pressupõem que esses mesmos indivíduos *são* competentes para votar nesses especialistas nas urnas. Eles estão ainda assumindo que a massa de consumidores supostamente incompetentes *é* competente para escolher não apenas aqueles que irão governar sobre si mesmos, mas também sobre os indivíduos *competentes* na sociedade. Ainda assim, tais suposições absurdas e contraditórias estão na raiz de todo programa de intervenção “democrática” nos assuntos do povo.[12]

De fato, a verdade é precisamente o reverso dessa ideologia popular. Os consumidores certamente não são oniscientes, mas eles têm testes diretos para adquirir e verificar seus conhecimentos. Eles compram uma certa marca de comida de café da manhã e não gostam dela; e assim eles não compram novamente. Eles compram um certo tipo de automóvel e gostam de seu desempenho; eles compram outro. E, em ambos os casos, contam aos amigos esse conhecimento recém-adquirido. Outros consumidores apadrinham organizações de pesquisa de consumidores, que podem avisá-los ou aconselhá-los com antecedência. Mas, em todos os casos, os consumidores têm o teste direto de resultados para orientá-los. E a empresa que satisfaz os consumidores se

12 Nem essas contradições são removidas com o abandono da democracia em favor da ditadura. Pois até mesmo se a massa do público não votar sob uma ditadura, eles ainda precisam consentir com o governo do ditador e seus especialistas escolhidos e, portanto, sua competência única no campo *político* em relação às outras esferas de sua vida diária ainda precisa ser assumida.

expande e prospera e, portanto, ganha "boa vontade", enquanto a empresa que não os satisfaz fecha o negócio.[13]

Por outro lado, votar em políticos e políticas públicas é uma questão completamente diferente. Aqui, não há testes diretos de sucesso ou fracasso, nem lucros nem perdas, nem consumo agradável ou insatisfatório. Para apreender as consequências, especialmente as consequências catalásticas indiretas das decisões governamentais, é necessário compreender cadeias complexas de raciocínio praxeológico. Pouquíssimos eleitores têm a capacidade ou o interesse de seguir tal raciocínio, principalmente, como aponta Schumpeter, em situações políticas. Pois a mínima influência que qualquer pessoa exerce sobre os resultados, bem como o aparente afastamento das ações, impede que as pessoas se interessem por problemas ou discussões políticas.[14] Sem o teste direto de sucesso ou fracasso, o eleitor tende a se voltar, não para aqueles políticos cujas políticas têm as melhores chances de sucesso, mas para aqueles que podem "vender" melhor sua capacidade de propaganda. Sem apreender cadeias lógicas de dedução, o eleitor médio nunca será capaz de descobrir os erros que seu governante comete. Para emprestar um exemplo de uma seção posterior deste capítulo, suponha que o governo inflacione a oferta de dinheiro, causando assim um aumento inevitável dos preços. O governo pode culpar especuladores perversos ou oponentes estrangeiros do mercado negro pelo aumento de preços e, a menos que o público conheça economia, não será capaz de ver as falácias nos argumentos dos governantes.

É curioso, mais uma vez, que os próprios escritores que reclamam da maioria das artimanhas e iscas da publicidade nunca apliquem sua crítica à única área em que ela é verdadeiramente correta: a publicidade de políticos. Como afirma Schumpeter:

> *A foto da garota mais bonita que já existiu se mostrará, a longo prazo, impotente para manter as vendas de um cigarro ruim. Não existe uma salvaguarda igualmente efi-*

[13] *Cf.* Rothbard, "Mises' *Human Action*: Comment", pp. 383-84. E também George H. Hildebrand, "Consumer Sovereignty in Modern Times", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Maio de 1951, p. 26.

[14] Cf. a excelente discussão do contraste entre a vida cotidiana e a política em Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, pp. 258-60.

> *caz no caso de decisões políticas. Muitas decisões de importância fatídicas são de uma natureza que torna impossível para o público experimentá-las em seu lazer e a um custo moderado. Mesmo se isso for possível, o juízo não é, como uma regra, tão fácil de se chegar como no caso do cigarro, porque os efeitos são menos fáceis de interpretar.*[15]

George J. Schuller, na tentativa de refutar esse argumento, protestou que: "cadeias complexas de raciocínio são necessárias para que os consumidores selecionem de forma inteligente um automóvel ou aparelho de televisão".[16] Mas tal conhecimento *não* é necessário; pois a questão toda é que os consumidores têm sempre em mãos um teste simples e pragmático de sucesso: o produto funciona e funciona bem? Em assuntos econômicos públicos, não existe tal teste, pois ninguém pode saber se uma determinada política "funcionou" ou não sem conhecer o raciocínio *a priori* da economia.

Pode-se objetar que, embora o eleitor médio possa não ser competente para decidir sobre *problemas* que requerem cadeias de raciocínio praxeológico, ele *é* competente para escolher os *especialistas* — os políticos — que decidirão sobre as questões, assim como o indivíduo pode selecionar seu próprio consultor especialista privado em qualquer um dos vários campos. Mas o problema crítico é precisamente que no governo o indivíduo não tem nenhum teste pessoal direto de sucesso ou fracasso de seu especialista contratado, como ele tem no mercado. No mercado, os indivíduos tendem a patrocinar os especialistas cujos conselhos são mais bem-sucedidos. Bons médicos ou advogados colhem recompensas no livre mercado, enquanto os maus fracassam; o especialista contratado de forma privada floresce na proporção de sua habilidade. No governo, por outro lado, não há teste de mercado para o sucesso do especialista. Uma vez que não há teste direto no governo e, de fato, pouco ou nenhum contato ou relacionamento entre político ou especialista e eleitor, não há como o eleitor avaliar a verdadeira *expertise* do homem em quem está votando. Enquanto uma questão de fato, o eleitor encontra-se em dificuldades ain-

15 *Ibid.*, p. 263.

16 Schuller, "Rejoinder", p. 189.

da maiores no tipo moderno de eleição sem *questões*, entre candidatos que concordam em todas as questões fundamentais, do que se encontra ao votar em questões. Afinal, as *questões são* suscetíveis ao raciocínio; o eleitor *pode*, se quiser e tiver habilidade, aprender e decidir sobre as questões. Mas o que pode qualquer eleitor, até mesmo o mais inteligente, saber sobre a verdadeira *expertise* ou competência de candidatos individuais, especialmente quando as eleições são desprovidas de todas as questões importantes? A única coisa em que o eleitor pode recorrer para uma decisão é puramente externa, "personalidades" anunciadas dos candidatos, seus sorrisos glamorosos, etc. O resultado é que votar puramente em candidatos está fadado a ser ainda menos racional do que votar nas próprias questões.

Não só falta ao governo um teste bem-sucedido para escolher os especialistas adequados, e não apenas o eleitor é necessariamente mais ignorante do que o consumidor, mas o próprio governo tem outros mecanismos inerentes que levam a escolhas piores de especialistas e oficiais. Uma razão é: o político e o especialista do governo recebem suas receitas, não de serviços adquiridos voluntariamente no mercado, mas de uma taxa compulsória sobre os habitantes. Esses oficiais, então, carecem totalmente do incentivo pecuniário direto de terem *cuidado* sobre servir adequada e competentemente o público. Além disso, o aumento relativo do "mais apto" se aplica tanto no governo quanto no mercado, mas o critério de "aptidão" aqui é muito diferente. No mercado, os mais aptos são os mais aptos a atender os consumidores. No governo, os mais aptos são ou (1) os mais capazes de exercer coerção ou (2) se funcionários burocráticos, os mais aptos para obter favores dos principais políticos ou (3) se políticos, os mais hábeis em apelar ao público eleitor.[17]

Outra divergência crítica entre a ação do mercado e o voto democrático é esta: o eleitor tem, por exemplo, apenas $^1/_{100}$ de bilionésimo de poder para escolher entre seus governantes potenciais, que por sua vez tomarão decisões que o afetarão, sem controle até a próxima elei-

[17] Podemos dizer que esse insight subjaz o famoso capítulo "Why the Worst Get on Top" em *The Road to Serfdom*, de F.A. Hayek (Chicago: University of Chicago Press, 1944), cap. X. Também veja a breve discussão de Jack Hirshleifer "Capitalist Ethics — Tough or Soft?" *Journal of Law and Economics*, outubro de 1959, p. 118.

ção. O indivíduo que atua no mercado, por outro lado, tem poder soberano absoluto para tomar decisões sobre sua propriedade, não apenas um poder diluído, $^{1}/_{100}$ de bilionésimo. Além disso, o indivíduo está continuamente demonstrando suas escolhas de comprar ou não comprar, vender ou não vender, tomando decisões absolutas em relação à sua propriedade. O eleitor, ao votar em algum candidato em particular, demonstra apenas uma preferência relativa por ele em relação a um ou dois outros governantes em potencial — e ele deve fazer isso, não esqueçamos, dentro da estrutura de regência coercitiva que, votando ou não, *um* desses homens governará sobre ele nos próximos anos. (Também não devemos esquecer que, com o voto secreto, o eleitor nem mesmo demonstra essa tão restrita e limitada preferência.)

Pode-se objetar que o acionista votante em uma empresa está com dificuldades semelhantes; mas ele não está. Além do ponto crítico de que a corporação não adquire *seus* fundos por arrecadação compulsória, o acionista ainda tem o poder absoluto sobre sua propriedade ao ser capaz de vender suas ações no livre mercado, algo que o eleitor democrático claramente não pode fazer. Além disso, o acionista tem o poder de voto na corporação em proporção ao seu grau de proprietário da propriedade dos ativos comuns.[18]

Assim, vemos que o livre mercado tem um mecanismo suave e eficiente para trazer utilidade antecipada *ex ante* para a realização e fruição da *ex post*. O livre mercado sempre maximiza a utilidade social *ex ante*; sempre tende a maximizar a utilidade social *ex post* também. O campo da ação política, por outro lado, i.e., o campo onde as maiores intervenções acontecem, não tem tal mecanismo; em verdade, o processo político tende inerentemente a atrasar e impedir a realização dos ganhos esperados. De modo que a divergência nos resultados *ex post* entre o livre mercado e a intervenção é ainda maior do que na utilidade antecipada *ex ante*. De fato, a divergência é ainda maior do que a que mostramos. Pois, conforme analisarmos as consequências *indiretas* da intervenção no restante deste capítulo, descobriremos que, em todas as instâncias, as consequências da intervenção farão com que a intervenção pareça pior aos olhos de muitos de seus apoiadores originais. Assim, descobriremos que a consequência indireta de um con-

[18] Cf. a interessante definição de "democracia" em Heath, *Citadel*, *Market*, *and Altar*, p. 234.

trole de preço é causar uma escassez inesperada do produto. *Ex post*, muitos dos próprios interventores sentirão que perderam em vez de ganharem em utilidade.

Em suma, o livre mercado sempre beneficia todos os participantes e maximiza a utilidade social *ex ante*; também tende a fazê-lo *ex post*, pois contém um mecanismo eficiente para converter rapidamente antecipações em realizações. Com a intervenção, um grupo ganha diretamente à custa de outro e, portanto, a utilidade social não é maximizada ou mesmo aumentada; não há mecanismo para tradução rápida de antecipação em fruição, mas na verdade o oposto; e, finalmente, como veremos, as consequências indiretas da intervenção farão com que muitos interventores *percam* utilidade *ex post*. O restante deste capítulo traça a natureza e as consequências *indiretas* das várias formas de intervenção.

5. A Intervenção Triangular: Controle de Preços

Uma intervenção triangular ocorre quando um interventor compele um par de pessoas a fazer uma troca ou as proíbe de fazer uma troca. A coerção pode ser imposta sobre os *termos* da troca ou sobre a natureza de um ou de ambos os produtos que estão sendo trocados ou sobre as pessoas que estão fazendo a troca. O primeiro tipo de intervenção triangular é denominado de *controle de preço*, porque se trata especificamente dos termos, ou seja, o preço, pelo qual a troca é feita; este último pode ser denominado *controle de produto*, por tratar especificamente da natureza do produto ou do produtor. Um exemplo de controle de preços é um decreto do governo de que ninguém pode comprar ou vender um determinado produto por mais (ou, alternativamente, menos) do que X onças de ouro por libra; um exemplo de controle de produto é a proibição da venda desse produto ou a proibição da venda por qualquer pessoa, exceto certas pessoas selecionadas pelo governo. É evidente que ambas as formas de controle têm várias repercussões no preço e na natureza do produto.

Um controle de preços pode ser eficiente ou ineficiente. Ele será ineficiente se a regulação não tiver influência no preço de mercado. Assim, se automóveis são vendidos a 100 onças de ouro no mercado, e

o governo decreta que automóveis não poderão mais ser vendidos por mais de 300 onças, sob pena de punição inflingida nos violadores, tal decreto é, no presente, completamente acadêmico e ineficiente.[19] No entanto, se um cliente desejar solicitar um automóvel incomum fabricado sob encomenda, pelo qual o vendedor cobraria mais de 300 onças, então a regulação *agora* se torna efetiva e altera transações do que elas seriam no livro mercado.

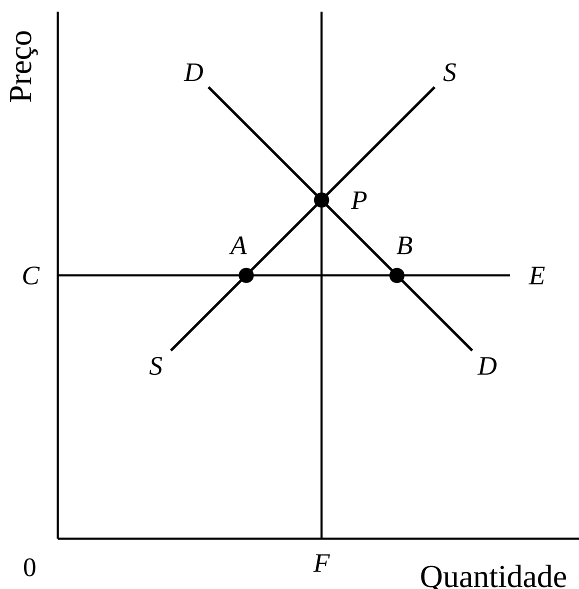


Figura 83. Efeito de um Controle da Máxima de Preço

Há dois tipos de controles de preço efetivos: um controle de preço *máximo*, que proíbe todas as trocas de um bem acima de um determinado preço, estando o preço controlado *abaixo* do preço de equilíbrio de mercado; e um controle de preço *mínimo*, proibindo trocas abaixo de um certo preço, sendo esse preço fixo *acima* do equilíbrio do mercado. Deixe a Figura 83 representar as curvas de demanda e de oferta de um bem sujeito ao controle de preço máximo: *DD* e *SS* são

[19] É claro, até mesmo um controle triangular completamente ineficaz provavelmente aumentará a burocracia governamental que trata do assunto e, portanto, aumentará a quantia total da intervenção *binária* sobre o pagador de imposto. Há mais sobre isso abaixo.

as curvas de demanda e de oferta do bem. *FP* é o preço de equilíbrio estabelecido pelo mercado. O governo, vamos supor, impõe um preço máximo de controle *0C*, acima do qual qualquer venda é ilegal. Ao preço de controle, o mercado não é mais compensado e a quantidade demandada excede a quantidade ofertada pela quantidade *AB*. Dessa forma, uma escassez artificialmente criada do bem passa a existir. Em qualquer escassez, os consumidores correm para comprar bens que não estão disponíveis pelo preço. Alguns precisam ficar sem ou outros precisam patrocinar o mercado, ressuscitado como ilegal ou "negro", pagando um prêmio pelo risco de punição que agora sofrem os vendedores. A principal característica de um preço máximo é a fila, o interminável "enfileiramento" de bens que não são suficientes para abastecer as pessoas que estão atrás na fila. Todos os tipos de subterfúgios são inventados por pessoas que buscam desesperadamente chegar à compensação da oferta e da demanda antes fornecida pelo mercado. Negócios "por baixo da mesa", subornos, favoritismo para clientes mais velhos, etc., são características inevitáveis de um mercado acorrentado pelo preço máximo.[20]

Precisa-se notar que, até mesmo se o estoque de um bem for congelado por um tempo futuro previsível e a linha de oferta for vertical, essa escassez artificial ainda se desenvolverá e todas essas consequências surgirão, quanto mais "elástica" a oferta, ou seja, quanto mais recursos saem da produção, mais agravada, *ceteris paribus*, a escassez será. As empresas que abandonam a produção são as que estão mais próximas da margem. Se o controle de preços for "seletivo", i.e., imposto a um ou a alguns produtos, a economia não será tão universalmente deslocada como sob máximos gerais, mas a escassez artificial criada em determinada linha será ainda mais pronunciada, uma vez que os empreendedores e os fatores podem mudar para a produção e venda de outros produtos (de preferência substitutos). Os preços dos substitutos aumentarão conforme o "excesso" de demanda for canalizado em sua direção. À luz desse fato, a razão governamental típica para o controle seletivo de preços — "Devemos impor controles sobre este produto necessário, desde que continue com falta de oferta" — re-

[20] Uma "propina" é apenas pagamento do preço de mercado por um comprador.

vela-se um erro quase ridículo. Pois a verdade é o inverso: o controle de preços cria uma escassez artificial do produto, que continua *enquanto* o controle existe — na verdade, fica cada vez pior conforme os recursos têm tempo para se deslocar para outros produtos. Se o governo estivesse realmente preocupado com a falta de oferta de certos produtos, faria tudo para *não* impor controles de preços máximos sobre eles.

Antes de investigar mais a fundo os efeitos dos máximos gerais de preços, analisemos as consequências de um controle de preço *mínimo*, i.e, a imposição de um preço *acima* do preço de livre mercado. Isso pode ser ilustrado na Figura 84. *DD* e *SS* são as curvas de demanda e de oferta, respectivamente. *0C* é o preço de controle e *FP* é o preço de equilíbrio do mercado. A *0C*, a quantidade demandada é menor do que a quantidade ofertada, pela quantidade *AB*. Assim, enquanto o efeito de um preço máximo é criar uma escassez artificial, um preço mínimo cria um excedente artificial não vendido, *AB*. O excedente não vendido existe mesmo se a linha *SS* for vertical, mas uma oferta mais elástica irá, *ceteris paribus*, agravar o excedente. Mais uma vez, o mercado não está compensado. O preço artificialmente alto atrai recursos primeiro para o campo, enquanto, ao mesmo tempo, desencoraja a demanda do comprador. Sob controle seletivo de preços, os recursos deixarão outros campos onde se beneficiarão melhor a si próprios e aos consumidores, e serão transferidos para esse campo, onde se super produzem e sofrem perdas como resultado.

Isso oferece um exemplo interessante da intervenção que interfere no mercado e causa perdas empreendedoriais. Os emprendedores operam com base em alguns critérios: preços, taxas de juros, etc., estabelecidos pelo livre mercado. A adulteração intervencionista desses sinais destrói a tendência contínua de ajuste do mercado e traz perdas e má alocação de recursos para satisfazer as necessidades do consumidor.

A máxima de preços sobre todos, geralmente, desloca toda a economia e nega aos consumidores o desfrutar de substitutos. Os preços máximos são geralmente impostos com o propósito anunciado de "prevenir a inflação" — enquanto invariavelmente o governo está inflando a oferta monetária em uma grande quantidade. Os preços máxi-

mos sobre todos são equivalentes a impor um *mínimo* ao PCM (veja a Figura 85): *0F* (ou *S*m*S*m) é o estoque de dinheiro na sociedade;

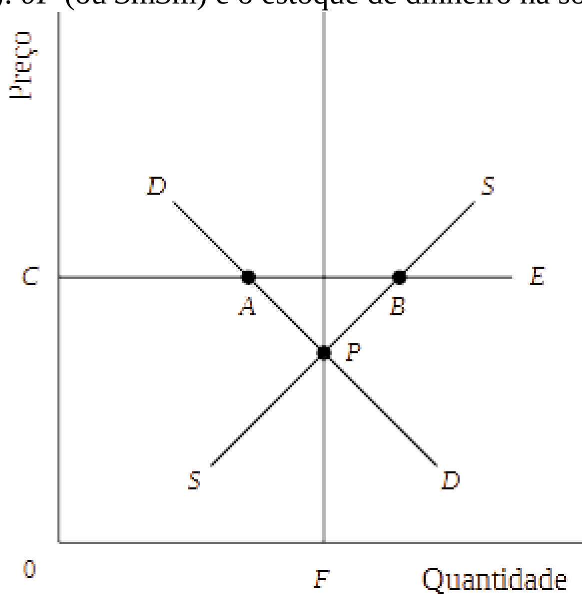


Figura 84. Efeito de um Controle de Preço Mínimo

*D*m*D*m a demanda social por dinheiro; FP é o PCM de equilíbrio (poder de compra da unidade monetária) definido pelo mercado. Um PCM mínimo imposto acima do mercado (*0C*) prejudica o "mecanismo" de compensação do mercado. A *0C* o estoque de dinheiro excede o dinheiro demandado. Como resultado, as pessoas possuem uma quantidade de dinheiro *GH* em "excedente não vendido". Elas tentam vender seu dinheiro comprando bens, mas elas não podem. O dinheiro delas é anestesiado. Na medida em que o preço máximo global de um governo for eficaz, uma parte do dinheiro das pessoas torna-se inútil, pois não pode ser trocado. Mas uma confusão louca, inevitavelmente segue, com cada pessoa esperando que *seu* dinheiro possa ser usado.[21]

[21] Ironicamente, a destruição do governo de parte do dinheiro do público quase sempre acontece *depois* que o governo injetou dinheiro novo e o usou para seus próprios propósitos. O prejuízo que o governo impõe ao público é duplo: (1) retira recursos do público ao inflar o dinheiro corrente (veja abaixo); e (2) depois que o dinheiro é coado ao público, ele destrói parte da usabilidade do

Favoritismo, filas, propinas, etc., inevitavelmente existem em abundância, tanto quanto existe uma grande pressão para um mercado "negro" (i.e., *o* mercado) fornecer um canal para o dinheiro excedente.

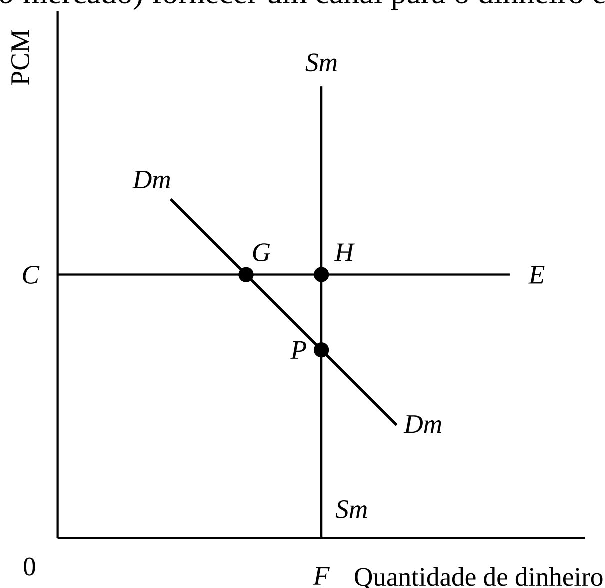


Figura 85. Efeito da Imposição de
uma Máxima de Preços Geral

Um preço mínimo geral é equivalente a um controle *máximo* no PCM. Isso configura uma demanda insatisfeita e excessiva por dinheiro sobre o estoque de dinheiro disponível — especificamente, na forma de estoques não vendidos de bens em todos os campos.

Os princípios de controle de preço máximo e mínimo se aplicam a *quaisquer* preços, quaisquer que sejam: de bens de consumo, de bens de capital, de terra, de serviços de trabalho ou, como vimos, o "preço" do dinheiro em termos de outros bens. Eles se aplicam, por exemplo, às leis de salário-mínimo. Quando uma lei de salário-mínimo entra em vigor, ou seja, quando impõe um salário acima do valor de mercado de um grau de trabalho (acima do produto de valor marginal descontado do trabalhador), a oferta de serviços de trabalho excede a demanda e o "excedente não vendido" de serviços de trabalho signi-

---

dinheiro.

fica *desemprego em massa involuntário*. As taxas de salário-mínimo seletivas, em oposição às gerais, criam desemprego em setores específicos e tendem a perpetuar esses bolsões, atraindo mão de obra para as taxas mais altas. O trabalho é eventualmente forçado a entrar em linhas menos produtivas de valor e menos remuneradoras. Esta análise se aplica se o salário-mínimo for imposto pelo Estado ou por um sindicato.

O leitor deve consultar o capítulo 10 acima para uma análise do caso raro de um salário-mínimo imposto por um sindicato *voluntário*. Vimos que isso cria desemprego e desloca a mão de obra para ramos de emprego menos produtivos de valor e menos remuneradores, *mas* que esses resultados precisam ser tratados como voluntários. Proibir o povo de se filiar a sindicatos e concordar voluntariamente com taxas de salários sindicais e com a *mística* do sindicalismo sujeitaria os trabalhadores à força aos ditames dos consumidores e imporia uma perda de bem-estar aos primeiros. No entanto, como afirmamos acima, uma disseminação entre os trabalhadores do conhecimento praxeológico, de uma compreensão de que a solidariedade sindical causa desemprego e menores taxas salariais para muitos trabalhadores, provavelmente enfraqueceria consideravelmente essa solidariedade. Empiricamente, por outro lado, quase todos os casos de sindicalismo efetivo são impostos por meio de coerção exercida pelos sindicatos, ou seja, por meio da *intervenção* sindical no mercado.[22] Os efeitos da intervenção

[22] Nos Estados Unidos de hoje, grande parte da tarefa de coerção foi assumida em nome dos sindicatos pelo governo. Essa foi a essência do Wagner Act, a lei de terra desde 1935. (A Lei Taft-Hartley foi apenas uma emenda relativamente sem importância ao Wagner Act, que continua nos livros.) As disposições cruciais deste ato são: (1) coagir todos os trabalhadores em uma determinada unidade de produção (arbitrariamente definida *ad hoc* pelo governo) a serem representados por um sindicato na barganha com um empregador, se uma maioria dos trabalhadores concordar; (2) proibir o empregador de se recusar a contratar membros ou organizadores de sindicatos; e (3) compelir o empregador a barganhar com esse sindicato. Assim, os sindicatos foram investidos com autoridade governamental, e o braço forte do governo usa coerção para forçar os trabalhadores e empregadores a lidar com os sindicatos. Sobre privilégio coercitivo especial concedido a sindicatos, *veja também* Roscoe Pound, “Legal Immunities of Labor Unions” em *Labor Unions and Public Policy* (Washington, D.C.: American Enterprise Association, 1958), pp. 145-73; e Frank H. Knight, “Wages

sindical são então, os mesmos que o mesmo grau de intervenção governamental teria sido. Como apontamos, a análise da intervenção se aplica a *qualquer* agência que exerça a violência, seja ela privada, seja ela governamental. O desemprego e a má alocação de muitos trabalhadores para empregos menos eficientes e com salários mais baixos ocorrem novamente nesse caso e novamente de forma involuntária.

Nossa análise dos efeitos do controle de preços se aplica também, como Mises demonstrou brilhantemente, ao controle sobre o preço ("taxa de troca") de um dinheiro em termos de outro.[23] Isso foi parcialmente visto na Lei de Gresham, uma das primeiras leis a serem descobertas. Poucos perceberam que essa lei é apenas uma instância específica das consequências gerais dos controles de preços. Talvez essa falha seja devido à formulação enganosa da Lei de Gresham, que geralmente é expressa: "o dinheiro ruim tira o dinheiro bom de circulação." Em seu valor de face, esse é um paradoxo que viola a regra geral do mercado de que os melhores métodos de satisfazer os consumidores tendem a prevalecer sobre os piores. A frase tem sido usada de falaciosamente até mesmo por aqueles que geralmente favorecem o livre mercado, para justificar um monopólio estatal sobre a cunhagem do ouro e da prata. Na verdade, a Lei de Gresham deveria ser: "Dinheiro supervalorizado pelo Estado levará o dinheiro subvalorizado pelo Estado para fora de circulação". Sempre que o Estado define um valor ou preço arbitrário de um dinheiro em termos de outro, ele estabelece um controle de preço *mínimo* efetivo em um dinheiro e um controle de preço *máximo* no outro, os "preços" sendo em termos uns dos outros. Isso, por exemplo, era a essência do bimetalismo. Sob o bimetalismo, uma nação reconhecia o ouro e a prata como dinheiro, mas estabelecia um preço arbitrário ou razão de troca, entre eles. Quando esse preço arbitrário diferia, como estava fadado a fazer, do preço de livre mercado (e isso se tornava cada vez mais provável conforme o tempo passava e o preço de livre mercado mudava, enquanto o preço arbitrário do governo permanecia o mesmo), um dinheiro se tornou sobrevalorizado e o outro subvalorizado pelo governo. Assim, suponha que um país

and Labor Union Action in the Light of Economic Analysis" em Bradley, *Public Stake in Union Power*, p. 43. *Veja também* Petro, *Power Unlimited*, e o cap. 10, pp. 709-10 acima.

[23] Mises, *Human Action*, pp. 432 n., 447, 469, 776.

usasse ouro e prata como dinheiro e que o governo estabelecesse a proporção entre eles em 16 onças de prata:1 onça de ouro. O preço de mercado, talvez 16:1 no momento do controle de preço, muda para 15:1. Qual é o resultado? A prata agora está sendo arbitrariamente subvalorizada pelo governo e o ouro arbitrariamente supervalorizado. Em outras palavras, a prata é fixada mais barata do que realmente é em termos de ouro no mercado, e o ouro é forçado a ser mais caro do que realmente é em termos de prata. O governo tem imposto um preço máximo para a prata e um preço mínimo para ouro, em termos um do outro.

As mesmas consequências agora decorrem de qualquer controle de preços eficaz. Com um preço máximo para a prata, a demanda de ouro por prata em troca agora excede a demanda de prata por ouro (inversamente, com um preço mínimo para o ouro, a demanda de prata por ouro é inferior à demanda de ouro por prata). O ouro sobrepõe-se a prata em excedente não vendido, enquanto a prata se torna escassa e desaparece de circulação. A prata desaparece para outro país ou área onde pode ser trocada ao preço de livre mercado e o ouro, por sua vez, flui para o país. Se o bimetalismo for mundial, a prata desaparece e vai para o "mercado negro" e as trocas oficiais ou abertas são feitas apenas com ouro. Nenhum país, portanto, pode manter um sistema bimetálico na prática, uma vez que um dinheiro estará sempre subvalorizado ou supervalorizado em relação ao outro. O supervalorizado sempre retira o outro de circulação, sendo este último escasso.

Consequências semelhantes decorrem de controle de preços, como a definição de taxas de troca arbitrárias em moedas fiduciárias (veja mais abaixo) e em definir moedas novas e desgastadas como arbitrariamente iguais umas às outras quando elas diferem visivelmente em peso.

Para resumir nossa análise do controle de preços: diretamente, a utilidade de pelo menos um conjunto de trocadores será prejudicada pelo controle. Indiretamente, como descobrimos por análises posteriores, efeitos ocultos, mas igualmente certos, prejudicam um número substancial de pessoas que *pensaram* que ganhariam em utilidade com os controles impostos. O objetivo anunciado de um controle de preço máximo é o de beneficiar o consumidor, dando-lhe sua oferta a um

preço mais baixo; no entanto, o efeito objetivo é o de impedir que muitos consumidores tenham de alguma forma o bem. O objetivo anunciado de um controle de preço mínimo é o de garantir preços mais altos aos vendedores; no entanto, o efeito será impedir muitos vendedores de vender qualquer parte de seu excedente. Além disso, os controles de preços distorcem inevitavelmente a produção e a alocação de recursos e fatores na economia, prejudicando novamente a massa dos consumidores. E não devemos ignorar o exército de burocratas que precisa ser financiado pela intervenção binária da tributação e que precisa administrar e forçar a miríade de regulamentos. Esse exército, por si só, retira uma massa de trabalhadores do trabalho produtivo e os coloca sobre os produtores restantes — beneficiando assim os burocratas, mas prejudicando o resto do povo.

6. Intervenção Triangular: O Controle de Produtos

A interferência triangular em uma troca pode alterar os *termos* da troca ou, de alguma forma, alterar a natureza do produto ou das pessoas que realizam a troca. A última intervenção, *controle de produto*, pode regular o próprio produto (por exemplo, uma lei que proíbe todas as vendas de bebidas alcoólicas) ou as pessoas que vendem ou compram o produto (por exemplo, uma lei que proíbe os maometanos de vender — ou comprar — bebidas alcoólicas).

O controle do produto claramente e evidentemente prejudica todas as partes envolvidas na troca: os consumidores que perdem utilidade porque não podem comprar o produto e satisfazer suas vontades mais urgentes; e os produtores que são impedidos de ganhar uma remuneração nesse campo e precisam, portanto, se contentar com ganhos menores em outro lugar. As perdas dos produtores são suportadas principalmente pelos trabalhadores e proprietários de terras específicos do setor, que precisam aceitar uma renda *permanentemente* menor. (O lucro empreendedorial é efêmero de qualquer maneira, e os capitalistas tendem a ganhar uma taxa de juros uniforme em toda a economia.) Ao passo que, com o *controle de preços*, pode-se imaginar um caso *prima facie* de que pelo menos *um* conjunto de trocadores ganhe com o controle (os consumidores cujo preço de compra é empurrado

para *baixo* do preço do livre mercado, e os produtores quando o preço é empurrado para *cima*), no controle do produto *ambas* as partes na troca invariavelmente perdem. Os beneficiários diretos do controle do produto, então, são os burocratas do governo que administram as regulações: parcialmente através dos empregos gerados por impostos que as regulações criam e, parcialmente, talvez, das satisfações obtidas com o exercício do poder coercitivo sobre os outros.

Em muitos casos de proibição do produto, é claro, inevitavelmente se desenvolve pressão, como no controle de preços, para o restabelecimento do mercado ilegalmente, ou seja, um “mercado negro”. Um mercado negro está sempre em dificuldades por causa de sua ilegalidade. O produto será escasso e custoso, para cobrir os riscos aos produtores envolvidos na violação da lei e os custos de subornar funcionários do governo; e quanto mais rígidas forem as proibições e penalidades, mais escasso será o produto e mais alto será o preço. Além disso, a ilegalidade dificulta muito o processo de distribuição de informações sobre a existência do mercado aos consumidores (e.g., por meio de publicidade). Como resultado, a organização do mercado será muito menos eficiente, o atendimento ao consumidor de pior qualidade e os preços, somente por esse motivo, serão mais elevados do que em um mercado legal. O prêmio pelo sigilo no mercado “negro” também milita contra os negócios de grande escala, que provavelmente serão mais visíveis e, portanto, mais vulneráveis à aplicação da lei. Paradoxalmente, o controle de produto ou de preço é apto a servir como concessão monopolística (veja abaixo) de privilégio *para* os comerciantes do mercado negro. Pois eles provavelmente são empreendedores muito diferentes daqueles que teriam sucesso nesse setor em um mercado legal (pois aqui o prêmio está na habilidade de contornar a lei, subornar oficiais do governo, etc.).[24]

A proibição do produto pode ser ou *absoluta*, como na Lei Seca americana durante a década de 1920, ou *parcial*. Um exemplo de proibição parcial é o *racionamento* compulsório, que proíbe o consumo além de uma determinada quantidade. O claro efeito do racionamento

[24] Era notório, por exemplo, que os contrabandistas, uma casta criada pela Lei Seca, eram um dos principais grupos que se *opunham* à revogação da Lei Seca na América.

é prejudicar os consumidores e diminuir o padrão de vida de todos. Uma vez que o racionamento impõe limites legais a itens específicos de consumo, ele também distorce o padrão de gastos dos consumidores. Os gastos do consumidor são coercitivamente transferidos dos bens mais fortemente para aqueles menos fortemente racionados. Além disso, como os tíquetes de racionamento geralmente não são transferíveis, o padrão de gasto do consumidor é ainda mais distorcido, porque as pessoas que não querem uma certa mercadoria não têm permissão para trocar esses cupons por bens não desejados por terceiros. Em suma, o não fumante não tem permissão para trocar seus cupons de cigarro por cupons de gasolina de outra pessoa, que foram alocados para aqueles que não possuem carros. Os tíquetes de racionamento, portanto, paralisam todo o sistema, introduzindo um novo tipo de quase-moeda altamente ineficiente, que precisa ser usada para compras no lugar do dinheiro normal.[25]

Uma forma de proibição parcial do produto é proibir todas as empresas, exceto *certas* empresas *selecionadas*, de vender um produto particular. Essa exclusão parcial significa que essas empresas recebem um *privilégio especial* do governo. Se tal concessão for concedida a uma pessoa ou empresa, podemos chamá-la de concessão de *monopólio*; se for para várias pessoas ou empresas, é uma concessão de *quase-monopólio*.[26] Ambos os tipos de concessão podem ser chamados de *monopolistas*. Um exemplo desse tipo de concessão é o *licenciamento*, em que todos aqueles a quem o governo se recusa a dar ou vender uma licença são impedidos de exercer o comércio ou negócio. Outro exemplo é uma *tarifa protetora* ou *quota de importação*, o que impede a concorrência para além dos limites geográficos de um país. Obviamente, as concessões de monopólio direto a uma empresa ou à cartelização compulsória de uma indústria são concessões claras de privilégio monopolístico.

---

[25] O funcionamento do racionamento (assim como o sistema socialista em geral) nunca foi mais vividamente retratado do que no *The Great Idea*, de Henry Hazlitt.

[26] Podemos muito bem chamar este último de concessão de *oligopólio*, mas isso seria engendrar em desesperançosa confusão com a teoria de oligopólio existente. Sobre o último, consulte o capítulo 10 acima.

É óbvio que uma concessão monopolística beneficia direta e imediatamente o monopolista ou quase monopolista, cujos concorrentes são impedidos pela violência de entrar no campo. Também é evidente que os aspirantes a concorrentes são prejudicados e forçados a aceitar uma remuneração mais baixa em campos menos eficientes e menos produtivas de valor. É também manifestamente claro que os consumidores são prejudicados, pois são impedidos de comprar produtos de concorrentes dos quais prefeririam livremente. E esse prejuízo ocorre, deve-se notar, independentemente de qualquer efeito da subvenção sobre os preços.

No capítulo 10, enterramos a teoria do preço de monopólio; precisamos agora ressuscitá-la. A teoria do preço de monopólio, conforme desenvolvida lá, é ilusória quando aplicada ao livre mercado, mas se aplica plenamente no caso de concessões de monopólio e quase-monopólio. Pois *aqui* temos uma distinção identificável: não a distinção espúria entre preço "competitivo" e "de monopólio" ou "monopolista", mas entre o *preço de livre mercado* e o *preço de monopólio*. O "preço de livre mercado" é conceitualmente identificável e definível, enquanto o "preço competitivo" não. A teoria do preço de monopólio, portanto, contrasta apropriadamente com o preço de livre mercado, e o leitor é remetido ao capítulo 10 para uma descrição da teoria que agora pode ser aplicada aqui. O monopolista poderá atingir um preço de monopólio para o produto se sua curva de demanda for inelástica acima do preço de livre mercado. Vimos acima que, no livre mercado, *toda* curva de demanda para uma empresa é *elástica* acima do preço de livre mercado; caso contrário, a empresa teria um incentivo para aumentar seu preço e aumentar sua receita. Mas a concessão do privilégio de monopólio torna a curva de demanda do consumidor menos elástica, pois o consumidor é privado de produtos substitutos de outros concorrentes potenciais. Se essa redução da elasticidade será suficiente para tornar a curva de demanda para a empresa *inelástica* (de modo que a receita bruta será maior a um preço superior ao preço de livre mercado) depende dos dados históricos concretos do caso e não é para análise econômica determinar.

Quando a curva de demanda para a empresa permanece elástica (de forma que a receita bruta será menor a um preço superior ao do li-

vre mercado), o monopolista não obterá nenhum *ganho de monopólio* de sua concessão. Os consumidores e concorrentes ainda serão prejudicados porque seu comércio é impedido, mas o monopolista não ganhará, porque seu preço e renda não serão mais altos do que antes. Por outro lado, se sua curva de demanda for inelástica, ele institui um preço de monopólio para maximizar sua receita. Sua produção tem que ser restrita para conseguir o preço mais alto. A restrição da produção e o aumento do preço do produto prejudicam os consumidores. Aqui, o argumento do capítulo 10 deve ser invertido. Não podemos mais dizer que uma restrição de produção (como em um cartel voluntário) beneficia os consumidores ao chegar ao ponto mais produtivo de valor; pelo contrário, os consumidores agora estão prejudicados porque sua livre escolha teria resultado no preço de livre mercado. Por causa da força coercitiva aplicada pelo Estado, eles não podem comprar bens livremente de todos aqueles que desejam vender. Em outras palavras, qualquer abordagem *em direção* ao preço de equilíbrio de livre mercado e ponto de produção para qualquer produto beneficia os consumidores e, portanto, também beneficia os produtores. Qualquer *afastamento* do preço e da produção de livre mercado prejudica o consumidor. O preço de monopólio resultante de uma concessão de privilégio de monopólio leva para longe do preço de livre mercado; reduz a produção e aumenta os preços para além do que seria estabelecido se os consumidores e produtores pudessem trocar livremente.

E não podemos usar *aqui* o argumento de que a restrição é voluntária porque os consumidores tornam sua própria curva de demanda inelástica. Pois os consumidores só são *totalmente* responsáveis por sua curva de demanda no *livre mercado*; e apenas *essa* curva de demanda pode ser totalmente tratada como uma expressão de sua escolha voluntária. Depois que o governo intervém para proibir o comércio e conceder privilégios, não há mais ação totalmente voluntária. Os consumidores são forçados, quer queiram quer não, a negociar com o monopolista para uma certa gama de compras.

Todos os efeitos que os teóricos do preço do monopólio erroneamente atribuíram aos cartéis voluntários, portanto, aplicam-se às concessões de monopólios governamentais. A produção é restrita e os fatores são liberados para produção em outro lugar. Mas *agora* podemos

dizer que essa produção satisfará menos os consumidores do que nas condições de livre mercado; além disso, os fatores ganharão menos nas outras ocupações.

Como vimos no capítulo 10, não se pode haver *lucros* de monopólio duradouros, uma vez que os lucros são efêmeros e, eventualmente, reduzem-se a um retorno de juros uniforme. No longo prazo, os retornos do monopólio são imputados a algum *fator*. Qual é o fator sendo monopolizado neste caso? É óbvio que esse fator é o *direito* de entrar no setor. No livre mercado, esse direito é ilimitado para todos e, portanto, não é propriedade de ninguém. Esse direito não requer preço no mercado porque todo mundo já o possui. Mas aqui o governo concedeu privilégios especiais de entrada e venda; e são esses privilégios ou direitos *especiais* os responsáveis pelo ganho de monopólio extra de um preço de monopólio, e aos quais podemos imputar o ganho. O monopolista ganha um ganho de monopólio, portanto, *não* por ser proprietário de qualquer fator verdadeiramente produtivo, mas por possuir um privilégio especial concedido pelo governo. E esse ganho não desaparece na ERU de longo prazo, como fazem os lucros; é permanente, enquanto o privilégio permanecer e as valorações do consumidor continuarem como estão.

É claro que o ganho do monopólio pode muito bem ser capitalizado no valor do ativo da empresa, de modo que os proprietários *subsequentes*, que investiram na empresa após a capitalização, receberão apenas o mesmo retorno de juros. Um exemplo notável de capitalização de direitos de monopólio (ou melhor, quase monopólio) é a indústria de táxis da cidade de Nova York. Todo táxi precisa ser licenciado, mas a cidade decidiu, anos atrás, não emitir mais licenças, ou "medalhões", de modo que qualquer novo proprietário de táxi deve comprar seu medalhão de algum proprietário anterior. O preço (alto) dos medalhões no mercado é então o valor capitalizado do privilégio de monopólio

Como vimos, tudo isso se aplica tanto a um quase-monopolista quanto a um monopolista, uma vez que o número de concorrentes do primeiro também é restringido pela concessão de privilégio, o que torna sua curva de demanda menos elástica. Claro, *ceteris paribus*, um monopolista está em uma posição melhor do que um quase-monopo-

lista, mas o quanto cada um se beneficia depende puramente dos dados do caso particular. Em alguns casos, como a tarifa protetora, o quase-monopolista acabará, no longo prazo, por não ganhar nada. Pois, uma vez que a liberdade de entrada é restrita apenas a firmas estrangeiras, os retornos mais elevados das firmas recentemente protegidas por uma tarifa atrairão mais capital doméstico para essa indústria. Por fim, portanto, o novo capital reduzirá a taxa de lucro para a taxa de juros usual em toda a indústria, e o ganho monopolístico terá sido eliminado pela competição.[27]

As concessões monopolísticas podem ser diretas e evidentes, como cartéis ou licenças compulsórias; menos diretas, como tarifas; ou altamente indiretas, mas ainda assim poderosas. Portarias fechando negócios em horários específicos, por exemplo, ou proibindo vendedores ambulantes com carrinhos de mão ou vendedores de porta em porta, são ilustrações de leis que excluem a concorrência à força e, portanto, concedem privilégios monopolísticos. Da mesma forma, as *leis antitruste* e os processos, embora aparentemente concebidos para "combater o monopólio" e "promover a concorrência", na verdade fazem o contrário, pois penalizam e reprimem coercitivamente formas eficientes de estrutura e atividade de mercado. Mesmo uma ação aparentemente remota, como o alistamento, tem o efeito de retirar à força os jovens do mercado de trabalho e, assim, dar a seus concorrentes um

[27] O privilégio de monopólio é concedido por um governo, que tem poder apenas sobre sua própria área geográfica. Portanto, os preços de monopólio alcançados dentro de uma área estão sempre, no mercado, sujeitos à competição devastadora de outros países. Isso é cada vez mais verdadeiro à medida que a civilização avança e os custos de transporte diminuem, sujeitando os monopólios locais a ameaças cada vez maiores de competição de outras áreas. Consequentemente, qualquer monopólio doméstico tenderá a restringir a competição estrangeira e bloquear o comércio inter-regional eficiente: não é de se admirar que a tarifa costumava ser chamada de "The Mother of Trusts".

Podemos observar aqui que, em um mercado verdadeiramente livre, não haveria necessidade de qualquer "teoria do comércio internacional" separada. As nações se tornam significantes economicamente apenas com a intervenção governamental, ou por meio de intervenção monetária ou barreiras ao comércio.

salário[28] monopolista, ou melhor, *restricionista*. Infelizmente, não temos espaço aqui para investigar esses e outros casos instrutivos.

7. Intervenção Binária: O Orçamento do Governo

A intervenção binária ocorre, como vimos, quando o interventor força alguém a transferir propriedade para ele. Todo governo se apoia na arrecadação coagida da *tributação*, que é, portanto, um excelente exemplo de intervenção binária. A intervenção governamental, consequentemente, não é apenas triangular, como o controle de preços; também pode ser binária, como a tributação, e, portanto, está embutida na própria natureza do governo e na atividade governamental.

Durante anos, os autores de finanças públicas têm procurado o "imposto neutro", ou seja, aquele sistema de impostos que manteria o livre mercado intacto. O objetivo dessa pesquisa é totalmente quimérico. Por exemplo, os economistas frequentemente buscam uniformidade de impostos, de modo que cada pessoa, ou pelo menos cada pessoa na mesma faixa de renda, pague o mesmo valor de imposto. Mas isso é inerentemente impossível, como já vimos na demonstração de Calhoun de que a comunidade está inevitavelmente dividida em *pagadores* e *consumidores* de impostos, que, é claro, não podem pagar impostos de forma alguma. Para repetir a análise perspicaz de Calhoun (ver nota 6 acima): "nem pode ser de outra forma; a menos que o que é arrecadado de cada indivíduo na forma de impostos seja devolvido a ele em desembolsos, o que tornaria o processo inútil e absurdo". Em suma, os burocratas do governo *não pagam* impostos; eles *consomem*

[28] Privilégios monopolísticos para *empresas podem* conferir um preço de monopólio, dependendo da elasticidade da curva de demanda da empresa. Os privilégios para os trabalhadores, por outro lado, *sempre* conferem um preço mais alto e restritivo com uma produção inferior em relação ao livre mercado. A razão é que uma empresa pode expandir ou contrair sua produção à vontade; se, então, algumas firmas têm o privilégio de produzir em um determinado campo, elas podem expandir a produção, se as condições estiverem propícias, e *não* reduzir a oferta total. Por outro lado, além das horas trabalhadas, que não são muito flexíveis, a restrição de entrada no mercado de trabalho precisa *sempre* reduzir a oferta total de mão de obra nessa indústria e, portanto, conferir um preço restricionista. É claro que uma restrição *direta* à produção, como as leis de conservação, sempre reduz a oferta e, portanto, confere um preço restricionista.

as receitas fiscais. Se um cidadão que ganha $10.000 de renda paga $2.000 em impostos, o burocrata que ganha $10.000 não paga realmente $2.000 em impostos também; o que ele supostamente faz é simplesmente uma ficção contábil.[29] *Na verdade*, ele está adquirindo uma renda de $8.000 e não pagando nenhum imposto.

Não apenas os burocratas serão consumidores de impostos, mas, em menor grau, também outros membros privados da população. Por exemplo, suponha que o governo tribute $1.000 de pessoas privadas que gastariam o dinheiro em joias e o use para comprar papel para repartições públicas. Isso induz uma mudança na demanda das joias para o papel, um declínio no preço das joias e um fluxo de recursos da indústria joalheira; inversamente, os preços do papel tenderão a aumentar e os recursos fluirão para a indústria de papel. A renda diminuirá na indústria de joias e aumentará na de papel.[30] Consequentemente, a indústria de papel será, até certo ponto, beneficiária do orçamento do governo: do processo de tributação e de despesas do governo. Mas não apenas a indústria do papel. Pois o novo dinheiro recebido pelas firmas de papel será pago a seus fornecedores e proprietários de fábricas originais e assim por diante, conforme as ondas afetarem outras partes da economia. Por outro lado, o setor joalheiro, sem receita, reduz *sua* demanda por fatores. Assim, os encargos e benefícios do processo de impostos e de despesas se difundem por toda a economia, com o maior impacto nos pontos de primeiro contato — joias e papel.[31]

Todos na sociedade serão ou pagadores líquidos de impostos ou consumidores de imposto, isso em diferentes graus, cabendo aos dados de cada caso específico determinar a posição de cada pessoa ou indústria nesse processo de distribuição. A única certeza é que o burocrata ou político em exercício recebe 100% de sua renda governamen-

[29] Será mais conveniente usar dólares em vez de onças de ouro nesta seção; mas ainda assumimos a equivalência completa de dólares e pesos de ouro. Não consideramos intervenção *monetária* até o final deste capítulo.

[30] Isso não significa que os recursos fluirão diretamente das joias para o papel. É mais provável que os recursos fluam para dentro e para fora de setores semelhantes entre si, ocupacional e geograficamente, e que os recursos sejam reajustados, passo a passo, de um setor para o outro.

[31] No longo prazo da ERU, é claro, todas as empresas em todos os setores obtêm um retorno de juros uniforme, e a maior parte dos ganhos ou perdas é imputada de volta aos fatores específicos originais.

tal através do produto dos impostos e não paga nenhum imposto genuíno em troca.

O processo de tributação e de despesas, portanto, inevitavelmente distorcerá a alocação dos fatores produtivos, os tipos de bens produzidos e os padrões de rendas, do que seriam no livre mercado. Quanto maior o *nível* de tributação e de despesas, i.e., quanto maior o orçamento do governo, maior tende a ser a distorção. E, além disso, quanto maior o orçamento em relação à atividade do mercado, maior o fardo do governo sobre a economia. Um fardo maior significa que mais e mais recursos da sociedade estão sendo coercitivamente desviados dos produtores para os bolsos do governo, para aqueles que vendem ao governo e para os favoritos subsidiados pelo governo. Em suma, quanto mais alto o nível relativo de governo, mais estreita é a base dos produtores e maior a "participação" daqueles que expropriam os produtores. Quanto mais alto o nível de governo, menos recursos serão usados para satisfazer os desejos dos consumidores que contribuíram para a produção, e mais recursos serão usados para satisfazer os desejos dos consumidores não produtores.

Tem havido muita controvérsia entre os economistas sobre como abordar a análise da tributação. Marshallianos antiquados insistem na abordagem do "equilíbrio parcial" de olhar apenas para um tipo particular de imposto, isoladamente, e, então, analisar seus efeitos; Walrasianos, mais na moda hoje (e exemplificados pelo falecido especialista italiano em finanças públicas, Antonio De Viti De Marco), insistem que os impostos não podem ser considerados isoladamente, que podem ser analisados apenas em conjunto com o que o governo faz com os rendimentos. Em tudo isso, o que seria a abordagem "austríaca", se tivesse sido desenvolvida, que vem sendo negligenciada. Essa sustenta que ambos os procedimentos são legítimos e necessários para uma análise completa do processo tributário. Resumindo: o nível de tributação e de despesas pode ser analisado e seus inevitáveis efeitos redistributivos e distorcivos discutidos; e, *dentro* desse agregado de impostos, os tipos individuais de impostos podem então ser analisados isoladamente. Nem a abordagem parcial nem a geral devem ser negligenciadas.

Também tem havido muita controvérsia inútil sobre *qual* atividade do governo impõe o fardo sobre o setor privado: *tributação* ou *despesa do governo*. Na verdade, é fútil separá-los, uma vez que ambos são estágios no mesmo processo de fardo e redistribuição. Assim, suponha que o governo tribute a indústria da noz de bétele em um milhão de dólares para comprar papel para repartições públicas. Recursos no valor de um milhão de dólares são transferidos das nozes de bétele para o papel. Isso é feito em *dois* estágios, uma espécie de golpe duplo no livre mercado: primeiro, a indústria da noz de bétele é tornada mais pobre ao tirar seu dinheiro; então, o governo usa esse dinheiro para tirar papel do mercado para uso próprio, assim, extraindo recursos na segunda fase. Ambos os lados do processo são um fardo. Em certo sentido, a indústria da noz de bétele é obrigada *a pagar pela* extração de papel da sociedade; pelo menos, carrega o impacto imediato do pagamento. No entanto, mesmo sem considerar ainda o problema do "equilíbrio parcial" de como ou se esses impostos são "transferidos" pela indústria da noz de bétele para outros ombros, devemos também notar que ela não é a única a pagar; os consumidores de papel certamente pagam quando se deparam com o preço do papel mais elevado.

O processo pode ser visto com mais clareza se considerarmos o que acontece quando os impostos e as despesas do governo *não* são iguais, quando não são simplesmente faces opostas da mesma moeda. Quando os impostos são menores do que as despesas do governo (e omitindo empréstimos do público por enquanto), o governo cria dinheiro novo. É óbvio aqui que as *despesas* do governo são o fardo principal, uma vez que esse montante maior de recursos está sendo desviado. Na verdade, como veremos mais tarde ao considerar a intervenção binária da *inflação*, a criação de dinheiro novo é, de qualquer maneira, uma forma de tributação.

Mas o que dizer daquele raro caso em que a tributação é mais alta do que as despesas do governo? Digamos que o excedente seja acumulado no suprimento de ouro do governo ou que o dinheiro seja liquidado por meio da deflação (veja abaixo). Portanto, suponha que $1.000.000 sejam retirados da indústria de noz de bétele e apenas $600.000 sejam gastos em papel. Nesse caso, o maior ônus é o da tri-

butação, que paga não só pelo papel extraído, mas também pelo dinheiro acumulado ou destruído. Enquanto o governo extrai apenas $600.000 em recursos da economia, a indústria da noz de bétele perde $1.000.000 em recursos potenciais, e essa perda não deve ser esquecida ao carregar os fardos impostos pelo processo orçamentário do governo. Em suma, quando as despesas e receitas do governo diferem, a “carga fiscal” sobre a sociedade pode ser avaliada de maneira muito aproximada pelo que for maior.

Visto que a tributação não pode realmente ser uniforme, o governo em seu processo orçamentário de taxar e gastar inevitavelmente tira coercivamente de Pedro para dar a Paulo (“Paulo”, é claro, incluindo ele mesmo). Além de distorcer a alocação de recursos, portanto, o processo orçamentário redistribui as rendas, ou melhor, *distribui* as rendas. Pois o livre mercado *não* distribui renda; a renda ali surge natural e suavemente dos processos de mercado de produção e de troca. Assim, o próprio conceito de “distribuição” como algo separado da produção e da troca pode surgir apenas da intervenção binária do governo. Frequentemente, é defendido, por exemplo, que o livre mercado maximiza a utilidade de todos e a satisfação de todos os consumidores, apenas “*dada* uma certa distribuição de renda existente”. Mas essa falácia comum está incorreta; *não existe uma “distribuição presumida” no livre mercado separada das atividades voluntárias de produção e troca de cada indivíduo*. O único *dado* no livre mercado é o *direito de propriedade* de cada homem sobre sua própria pessoa e sobre os recursos que encontra, produz ou cria, ou que obtém em troca voluntária por seus produtos ou como um presente de seus produtores.

A intervenção binária do orçamento do governo, por outro lado, prejudica esse direito de propriedade de cada um sobre seu próprio produto e *cria* o processo separado e o “problema” de distribuição. A renda e a riqueza não fluem mais puramente do serviço prestado no mercado; agora elas fluem para privilégios especiais criados pelo Estado e para longe daqueles especialmente sobrecarregados pelo Estado.

Existem muitos economistas que consideram o “livre mercado” apenas como livre de interferência triangular; interferência binária como tributação não é considerada intervenção na pureza do “livre mercado”. Os economistas da Escola de Chicago — chefiados por

Frank H. Knight — têm sido particularmente adeptos de dividir a atividade econômica do homem e confinar o "mercado" a um estreito círculo. Eles podem, portanto, favorecer o "livre mercado" (porque se opõem a intervenções triangulares como o controle de preços), ao mesmo tempo que defendem intervenções binárias drásticas em impostos e subsídios para "redistribuir" a renda determinada por aquele mercado. Em suma, o mercado deve ser deixado "livre" em uma esfera, ao mesmo tempo que está sujeito à perpétua perseguição e reorganização por coerção externa. Esse conceito pressupõe que o homem é fragmentado, que o "homem do mercado" não se preocupa com o que acontece a si mesmo como homem "sujeito ao governo". Esse é certamente um mito inadmissível, que podemos chamar de "ilusão fiscal" — a ideia de que as pessoas não consideram o que ganham *depois* dos impostos, mas apenas antes dos impostos. Em suma, se A ganha $ 9.000 por ano no mercado, B $ 5.000 e C $ 1.000, e o governo decide continuar a redistribuir as rendas de modo que cada um ganhe $ 5.000, os indivíduos, informados disso, *não* vão continuar assumindo tolamente que eles ainda estão ganhando o que ganhavam antes. Eles vão levar em conta os impostos e os subsídios.[32]

Assim, vemos que o processo orçamentário do governo é uma transferência coercitiva de recursos e rendas dos produtores no mercado para os não produtores; é também uma interferência coercitiva nas escolhas livres dos indivíduos por parte dos constituintes do governo. A seguir, analisaremos a natureza e as consequências dos gastos do governo com mais detalhes. Neste momento, vamos enfatizar o ponto importante que o governo não pode ser de forma alguma uma fonte de recursos; tudo o que gasta, tudo o que distribui em generosidade, precisa primeiro adquirir em receita, i.e., precisa primeiro extrair do "setor privado". A maior parte das receitas do governo, o próprio cerne de seu poder e de sua essência, é a tributação, da qual nos voltaremos na próxima seção. Outro método é a inflação, a criação de dinheiro novo, que discutiremos mais adiante. Um terceiro método é emprestar do público, que será discutido brevemente no Apêndice A abaixo.[33]

---

[32] Para uma discussão mais aprofundada dos efeitos econômicos da tributação, consulte a próxima seção abaixo.

[33] Um quarto método, receita da venda de bens ou serviços governamentais, é uma forma peculiar de tributação; no mínimo, para *adquirir* os ativos originais

8. Intervenção Binária: Tributação

A. Tributação de Renda

A tributação, como vimos, tira dos produtores e dá a outros. Qualquer aumento na tributação incha os recursos, as rendas e geralmente o número de pessoas que vivem dos produtores, enquanto *diminui* a base de produção da qual esses outros estão obtendo seu sustento. Claramente, esse é eventualmente um processo autodestrutivo: há um limite além do qual o fardo pesado não pode mais ser carregado pelo estoque cada vez menor de produtores. Limites mais estreitos também são impostos pelos efeitos de *desincentivo* da tributação. Quanto maior a quantia dos impostos cobrados dos produtores — os *pagadores* de imposto — menor será a utilidade marginal do trabalho, pois os retornos do trabalho são reduzidos à força e maior será a utilidade marginal do lazer perdida. Não só isso: maior será o incentivo para passar das fileiras dos contribuintes onerados para as fileiras dos *consumidores* de impostos, ou como burocratas de tempo integral ou subsidiados pelo governo. Como resultado, a produção diminuirá ainda mais, conforme as pessoas se refugiem no lazer ou se esforcem mais para ingressar nas fileiras dos consumidores de impostos privilegiados.[34] Na economia de mercado, as rendas líquidas são derivadas

desse "negócio", é necessária tributação.

[34] Nos países menos desenvolvidos, onde uma economia monetária ainda está emergindo do escambo, qualquer dada quantia de tributação terá um efeito ainda mais drástico: pois tornará as rendas *monetárias* muito menos valiosas e mudará os esforços das pessoas de tentar fazer dinheiro de volta para acordos de escambo não tributados. A tributação pode, portanto, retardar decisivamente o desenvolvimento de uma economia de escambo para uma economia monetária ou até mesmo reverter o processo. *Veja* C. Lowell Harriss, "Public Finance" em Bernard F. Haley, ed., *A Survey of Contemporary Economics* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1952), p. 264. Para uma aplicação prática, *consulte* P.T. Bauer, "The Economic Development of Nigeria," *Journal of Political Economy*, outubro de 1955, pp. 400 ff.

Se qualquer governo tributar em *espécie*, não há intervalo de tempo entre a tributação e a extração de recursos físicos do setor privado. Ambos acontecem no mesmo ato.

de salários, juros, rendas de terras e lucro; e, na medida em que os impostos incidem sobre os ganhos dessas fontes, as tentativas de ganhá-los diminuirão. O trabalhador, confrontado com um imposto sobre seu salário, tem menos incentivo para trabalhar duro; o capitalista, enfrentando um imposto sobre seus retornos de juros ou lucro, tem mais incentivos para consumir do que para poupar e investir. O proprietário de terra, uma tributação sendo imposta sobre seus aluguéis, terá menos incentivo para alocar sítios de terra com eficiência.

Tem sido objetado que, uma vez que a utilidade marginal de um homem de ativos monetários aumenta conforme ele detém menos estoque de dinheiro, uma renda monetária mais baixa significará um aumento da utilidade marginal da renda. Como resultado, um imposto sobre a renda monetária cria tanto um "efeito de substituição" contra o trabalho e a favor do lazer (ou contra a poupança a favor do consumo) quanto um "efeito de renda" atuando na direção oposta. Isso é verdade, e em raros casos empíricos, o último efeito irá predominar. Em linguagem simples, isso significa que quando penalidades extras são impostas aos esforços do homem, ele geralmente os abrandará; mas, em alguns casos, ele trabalhará mais pesado para tentar compensar os fardos. Nestes últimos casos, entretanto, precisamos lembrar que ele perderá o valioso bem de consumo do "lazer"; ele terá menos lazer agora do que teria se suas escolhas ainda fossem livres. Trabalhar mais pesado sob pena é apenas motivo de alegria se considerarmos o assunto exclusivamente do ponto de vista de quem vive dos produtores, que assim se beneficiará com o imposto. O padrão de vida dos trabalhadores, que precisa incluir o lazer, caiu.

O imposto de renda, ao tributar a renda de investimentos, aleija a poupança e o investimento, uma vez que reduz o retorno de investir abaixo do que as preferências temporais do livre mercado dariam. O menor retorno líquido de juros leva as pessoas a alinharem seus investimentos-poupanças às novas realidades; em suma, as poupanças marginais e os investimentos com maior retorno serão agora valorados abaixo do consumo e não serão mais realizados.

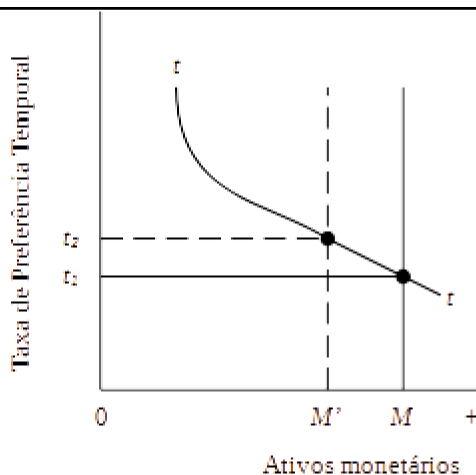


Figura 86. Efeito do Imposto de Renda sobre a
Razão de Consumo entre Investimento e Poupança
do Pagador de Impostos

Há outra razão desconhecida pela qual um imposto de renda penalizará particularmente a poupança e o investimento em relação ao consumo. Pode-se pensar que, uma vez que o imposto de renda confisca uma certa porção da renda de um homem e o deixa livre para alocar o resto entre consumo e investimento, e uma vez que as tabelas de preferência temporal permanecem dadas, a proporção do consumo para a poupança permanecerá inalterada. Mas isso ignora o fato de que a renda real do pagador de imposto e o valor real de seus ativos monetários foram reduzidos com o pagamento do imposto. Vimos no capítulo 6 que, dada a tabela de preferência temporal de um homem, quanto menor o nível de seus ativos monetários reais, maior será sua taxa de preferência temporal e, portanto, maior será a proporção de seu consumo em relação ao investimento. A posição do pagador de imposto pode ser vista na Figura 86, que é essencialmente o reverso dos diagramas de mercado de tempo individuais no capítulo 6. No caso presente, os ativos monetários estão *aumentando* conforme avançamos para a direita no eixo horizontal, enquanto no capítulo 6 os ativos monetários estavam diminuindo. Digamos que a posição inicial do pagador de imposto seja um estoque de dinheiro de *0M*; *tt* é a curva de preferência

temporal dada. Sua taxa *efetiva de preferência temporal*, determinando sua proporção consumo/investimento, é t_1. Agora, suponha que o governo cobre um imposto de renda, reduzindo seus ativos monetários iniciais no início de seu período de gasto para *0M'*. Sua taxa de preferência temporal efetiva, a interseção de *tt* e a linha *M'*, é agora mais alta em t_2. Ele muda para uma proporção maior de consumo e uma proporção menor de poupança e investimento.[35]

Vimos, agora, duas razões pelas quais um imposto de renda mudará a proporção social para mais consumo e menos poupança e investimento. Pode-se objetar que o motivo da preferência temporal é inválido, uma vez que os oficiais do governo e as pessoas que eles subsidiam receberão as receitas fiscais e descobrirão que *seu* estoque de dinheiro aumentou, assim como o dos pagadores de impostos diminuiu. Veremos abaixo, entretanto, que nenhuma poupança e investimento verdadeiramente produtivos podem ser feitos pelo governo, seus funcionários ou os destinatários de seus subsídios.

Alguns economistas sustentam que a tributação sobre a renda reduz a poupança e o investimento na sociedade de uma terceira forma. Afirmam que a tributação da renda, por sua própria natureza, impõe uma "dupla" tributação sobre a poupança-investimento em relação ao consumo.[36] O raciocínio é o seguinte: poupança e consumo não são realmente simétricos. Toda poupança é direcionada ao desfrutar de mais consumo no futuro; caso contrário, não haveria nem um sequer ponto em poupar. Poupar é abster-se de um possível consumo presente em retorno da expectativa de aumento de consumo em algum momento no

---

35 Para que essa mudança ocorra, os ativos monetários *reais* do indivíduo precisam diminuir, não apenas o valor nominal em termos de dinheiro. Se, então, em vez desse imposto, houver deflação na sociedade, e o valor da unidade monetária aumentar mais ou menos proporcionalmente em todos os lugares, então a queda *nominal* no estoque de dinheiro de cada indivíduo não será uma queda *real* e, daí, as proporções de preferência temporal efetivas permanecerão inalteradas. No caso da tributação sobre a renda, a deflação não ocorrerá, uma vez que o governo gastará a receita em vez de contrair a oferta de dinheiro. (Mesmo no caso raro em que todo o dinheiro dos impostos é liquidado pelo governo, os indivíduos tributados perderão mais do que outros e, portanto, perderão alguns ativos monetários reais).

36 Assim, cf. Irving e Herbert W. Fisher, *Constructive Income Taxation* (Nova York: Harper & Bros., 1942). "Duplo" é usado no sentido de *duas* instâncias, não aritmeticamente duas vezes.

futuro. Ninguém quer bens de capital para seu próprio bem. Eles são apenas a encarnação do aumento do consumo no futuro. A poupança-investimento é a construção de Crusoé da vara para obter mais maçãs em uma data futura; ela frutifica em maior consumo posteriormente. Consequentemente, a imposição de um imposto de renda é um imposto "duplo" sobre o consumo e penaliza excessivamente a poupança e o investimento.[37]

Essa linha de raciocínio explica corretamente o processo investimento-consumo. No entanto, sofre de um grave defeito: é irrelevante para os problemas de tributação. É verdade que poupar é um agente frutificante. Mas o ponto é que todos sabem disso; é precisamente por isso que as pessoas poupam. No entanto, mesmo sabendo que a poupança é um agente frutificante, eles não poupam toda a sua renda. Por quê? Por causa de suas preferências temporais para consumo presente. Todo indivíduo, dadas sua renda corrente e suas escalas de valor, aloca essa renda nas proporções mais desejáveis entre consumo, investimento e acréscimos ao seu saldo de caixa. Qualquer outra alocação iria satisfazer menos seus desejos e diminuir sua posição em sua escala de valor. O poder de frutificação da poupança *já é levado em consideração* quando ele faz sua alocação. Portanto, não há razão para dizer que um imposto de renda penaliza duplamente o investimento-poupança; penaliza todo o padrão de vida do indivíduo, abrangendo o consumo atual, o consumo futuro e seu saldo de caixa. *Per se* não penaliza a poupança mais do que as outras vias de alocação de renda.

Esse argumento de Fisher reflete uma tendência curiosa entre os economistas devotados ao livre mercado de se preocuparem muito mais com as medidas governamentais que penalizam a poupança e o investimento do que com as medidas que restringem o consumo. Certamente, um economista que favorece o livre mercado deve conceder que as alocações voluntárias de consumo/investimento do mercado são ótimas e que qualquer interferência do governo nessa proporção, *de qualquer direção*, é distorciva de tal mercado e da produção para atender às necessidades dos consumidores. Afinal, não há nada de particularmente sagrado na poupança; ela é simplesmente o caminho para

[37] Esses economistas geralmente concluem que não a renda, mas apenas o consumo, deve ser tributada como a única renda "real".

o consumo futuro. Mas ela é, então, claramente não mais importante do que o consumo *presente*, sendo as alocações entre os dois determinadas pelas preferências temporais de todos os indivíduos. O economista que se opõe mais à interferência com a poupança do livre mercado do que à violação do consumo do livre mercado está, portanto, defendendo implicitamente a interferência estatista na direção oposta. Ele está implicitamente pedindo uma distorção coagida de recursos para reduzir o consumo e aumentar o investimento.[38]

B. Tentativas de Taxação Neutra

Até agora, discutimos o impacto de um imposto sobre um indivíduo considerado por ele mesmo. Igualmente importante é a distorção do *padrão* de mercado dos preços dos fatores e rendas, criada pela maneira como os impostos pesam sobre diferentes pessoas. O livre mercado determina um arranjo e uma estrutura de preços, taxas e rendas complexas, quase infinitas. A imposição de diferentes impostos perturba esses padrões e aleija a operação do mercado de alocar os recursos e a produção. Assim, se a empresa *A* paga $5.000 por ano por um certo tipo de trabalho e a empresa *B* paga $3.000, os trabalhadores tenderão a mudar de *B* para *A* e, assim, atender com mais eficiência às necessidades dos consumidores. Mas se a renda auferida na empresa *A* for tributada em $2.000 por ano, enquanto a renda em *B* for tributada de forma insignificante ou inexistente, o incentivo do mercado para passar de *B* para *A* desaparecerá total ou virtualmente, perpetuando uma má alocação de recursos produtivos e prejudicando o crescimento e até a existência da empresa *A*.

Vimos acima que a busca por um *imposto neutro* — um imposto neutro para o mercado, deixando o mercado praticamente como estava antes da cobrança do imposto — é um empreendimento sem esperan-

[38] A tendência a favor do investimento, ou "crescimento", em relação ao consumo atual, é semelhante ao ataque conservador ao consumo atual. O que é tão digno no consumo *futuro* e tão indigno no consumo no *presente*? Talvez o que tenhamos aqui seja um contrabando ilícito dos aspectos menos racionais da "ética protestante" para a ciência econômica. Dos muitos problemas envolvidos, podemos mencionar um aqui: Que padrões quantitativos não arbitrários para a poupança pode o economista estabelecer uma vez que a decisão do livre mercado seja anulada?

ça. Pois não pode haver uniformidade no pagamento de impostos quando algumas pessoas na sociedade são necessariamente pagadoras de impostos, enquanto outras são consumidores fiscais privilegiados. Mas mesmo se desconsiderarmos essas objeções e deixarmos de considerar os efeitos redistribucionistas *dos* gastos do governo com receitas fiscais, não podemos chegar a um sistema de tributação neutra.[39] Muitos escritores sustentaram que impostos de renda uniformemente proporcionais para todos resultariam em um imposto neutro; pois então, as proporções relativas de rendas na sociedade permaneceriam as mesmas de antes. Assim, se *A* recebesse $6.000 por ano, *B* ganhasse $3.000 e *C* $2.000, um imposto de 10% sobre cada homem resultaria em uma “distribuição” de: *A*, $5.400; *B*, $2.700; *C*, $1.800 — as mesmas taxas mútuas de antes. (Isso pressupõe, é claro, nenhum efeito de desincentivo do imposto sobre os vários indivíduos ou, melhor, efeitos de desincentivos igualmente proporcionais em cada indivíduo na sociedade — uma ocorrência muito improvável.) Mas o problema é que essa “solução” interpreta erroneamente a natureza de o que um imposto neutro teria de ser. Pois um imposto verdadeiramente neutro para o livre mercado não seria aquele que deixasse os padrões de renda iguais aos de antes; *seria um imposto que afetaria o padrão de renda e todos os outros aspectos da economia, da mesma forma como se o imposto fosse realmente um preço de livre mercado.*

Essa é uma correção muito importante; pois certamente precisamos perceber que, quando um serviço é vendido a certo preço no livre mercado, essa venda enfaticamente *não* deixa a “distribuição” de renda da mesma forma que antes. Pois, normalmente, os preços de mercado não são proporcionais à renda ou à riqueza de cada homem, mas são uniformes no *sentido de iguais para todos*, independentemente de sua renda ou riqueza ou mesmo de sua ânsia pelo produto. Uma fatia de pão não custa mil vezes mais a um multimilionário do que custa ao homem médio. Se, em verdade, o mercado realmente se comportasse dessa maneira, logo não haveria mercado, pois não haveria qualquer

[39] Isso é verdade se também desconsiderarmos as graves dificuldades conceituais de chegar a uma definição de “renda”, na contabilização do valor monetário imputado do trabalho realizado dentro de uma família, de rendas flutuantes médias ao longo de vários anos, etc.

vantagem em ganhar dinheiro. Quanto mais dinheiro alguém ganhasse, mais, *pari passu*, o preço de cada bem seria aumentado para ele. Portanto, toda a economia monetária civilizada, o sistema de produção e divisão do trabalho baseados nela entrariam em colapso. Longe de ser "neutro" para o livre mercado, então, um imposto de renda proporcional segue um princípio que, se aplicado de forma consistente, erradicaria a economia de mercado e toda a economia monetária em si.

É claro, então, que a tributação igual para todos — o chamado "capitação" ou "poll tax" — seria uma abordagem muito mais próxima do objetivo da neutralidade. Mas, mesmo aqui, existem sérias falhas em sua neutralidade, inteiramente à parte da dicotomia inelutável pagador-consumidor de impostos. Por um lado, bens e serviços no livre mercado são adquiridos apenas por aqueles que desejam obtê-los ao preço de mercado. Visto que um imposto é uma arrecadação obrigatória e não uma compra gratuita, nunca se pode presumir que cada membro da sociedade pagaria, em um livre mercado, essa quantia igual ao governo. Na verdade, a própria natureza compulsória da tributação implica que muito menos receita seria paga ao governo se fosse conduzida de maneira voluntária. Em vez de ser neutro, portanto, o imposto igual distorceria os resultados do mercado ao impor taxas indevidas a pelo menos três grupos de cidadãos: os pobres, os desinteressados e os hostis, i.e., aqueles que, por uma razão ou outra, *não* teriam pagado voluntariamente essas somas iguais ao governo.

Outro problema grave em tratar o imposto igual como semelhante a um preço de livre mercado é que não sabemos quais "serviços" do governo as pessoas deveriam estar "comprando". Por exemplo, se o governo usa o imposto para subsidiar um determinado grupo favorecido, é difícil saber que tipo de "serviço" os pagadores da capitação estão obtendo com esse ato do governo. Mas tomemos um caso aparentemente claro de puro serviço, proteção policial, e vamos supor que a capitação está sendo paga por essas despesas. A regra do livre mercado é que preços iguais são pagos por serviços iguais; mas o que é aqui um "serviço igual"? Certamente, o serviço de proteção policial é de magnitude muito maior em um centro de crime urbano do que em alguns remansos monótonos, onde o crime é raro. A proteção policial certamente custará mais na área infestada de crimes; portanto, se fosse

fornecido no mercado, o preço pago lá seria mais alto do que no remanso. Além disso, uma pessoa sob ameaça de crime específica, e que pode exigir maior vigilância, terá de pagar uma taxa de polícia mais alta. Um imposto uniforme estaria abaixo do preço de mercado nas áreas perigosas e acima dele nas áreas pacíficas. Para se aproximar da neutralidade, então, um imposto teria de variar de acordo com os *custos* dos serviços e não ser uniforme.[40] Esse é o *princípio de custo* negligenciado da tributação.

O princípio de custo, entretanto, também dificilmente é neutro. Além do inexorável problema do pagador-consumidor de imposto, existe, novamente, o problema de como um "serviço" deve ser definido e isolado. Qual é o "serviço" de redistribuição de Pedro para Paulo e qual é o "custo" pelo qual Pedro deve ser avaliado? E mesmo se limitarmos a discussão a serviços comuns como a proteção policial, existem falhas graves. Em primeiro lugar, os custos do governo, como veremos mais adiante, devem ser muito maiores do que os do livre mercado. Em segundo lugar, o Estado não pode calcular bem e, portanto, não pode avaliar seus custos com precisão. Em terceiro lugar, os custos são iguais aos preços apenas em equilíbrio; uma vez que a economia nunca está em equilíbrio, os custos nunca são uma estimativa precisa de qual teria sido o preço no livre mercado. E finalmente, como no imposto igualitário, e em contraste com o livre mercado, o pagador de imposto nunca *demonstra* seu benefício com o ato governamental; presume-se de maneira simples e alegre que ele teria adquirido o serviço voluntariamente por esse preço.

Outra tentativa de tributação neutra é o *princípio do benefício*, que estabelece que um imposto deve ser cobrado igual ao benefício que os indivíduos recebem do serviço do governo. Nem sempre se percebe o que este princípio significaria: e.g., que os beneficiários de benefícios de bem-estar teriam que pagar todos os custos desses benefícios. Cada beneficiário do bem-estar do governo teria então de pagar *mais* do que receberia, pois também teria de pagar os custos de "mane-

40 Não estamos admitindo aqui que os "custos" determinam os "preços". A série geral de preços finais determina a série geral de preços de custo, mas *então* a viabilidade das empresas é determinada conforme o preço que as pessoas pagarão por seus produtos específicos será suficiente para cobrir os custos, que são determinados em todo o mercado.

jo" da burocracia do governo. Obviamente, não haveria tal bem-estar ou qualquer outro pagamento de subsídio se o princípio do benefício fosse mantido. Mesmo que novamente confinemos a discussão a serviços como a proteção policial, ainda existem graves falhas. Vamos mais uma vez desconsiderar a persistente dicotomia pagador-consumidor de imposto. Um problema fatal é que não podemos medir os benefícios ou mesmo saber se eles existem. Como nos princípios da capitação e do custo, não existe aqui um livre mercado onde as pessoas possam *demonstrar* que estão recebendo um benefício da troca maior do que o valor dos bens que entregam. Na verdade, uma vez que os impostos são cobrados por coerção, é claro que os benefícios do governo às pessoas são consideravelmente *menores* do que o valor que devem pagar, uma vez que, se deixados livres, contribuiriam menos para o governo. O "benefício", então, é simplesmente assumido arbitrariamente pelos oficiais do governo.

Além disso, mesmo se o benefício fosse livremente demonstrável, o *princípio do benefício* não se aproximaria do processo do livre mercado. Pois, mais uma vez, os indivíduos pagam um *preço uniforme* pelos serviços no livre mercado, independentemente da extensão de seus benefícios subjetivos. O homem que "caminharia uma milha por um Camel" não paga mais, normalmente, do que o homem que não se importa. Tributar a todos de acordo com o benefício que recebe, então, é diametralmente oposto ao princípio do mercado. Por fim, se o benefício de todos for tributado, não haveria razão para ele fazer a troca ou receber o serviço do governo. No mercado, nem todas as pessoas, nem *mesmo* os compradores marginais, pagam o valor total de seu benefício. Os compradores supramarginais obtêm um benefício excedente incomensurável, e *também* os compradores marginais, pois sem esse excedente eles não comprariam o produto. Além disso, para serviços como proteção policial, o princípio do benefício exigiria que os pobres e os enfermos pagassem *mais* do que os ricos e os capazes, uma vez que se pode dizer que os primeiros se beneficiam mais com a proteção. Finalmente, deve-se notar que, se o benefício do governo de cada pessoa for tributado, os burocratas, que recebem todas as suas

rendas do governo, teriam que devolver todo o seu salário ao governo e, portanto, servir sem remuneração.[41]

Vimos, portanto, que nenhum princípio de tributação pode ser neutro em relação ao livre mercado. A tributação *progressiva*, em que cada homem paga *mais* do que proporcionalmente à sua renda, obviamente não faz nenhuma tentativa de neutralidade. Se o imposto proporcional incorpora um princípio destrutivo para toda a economia de mercado e a própria economia monetária, então o imposto progressivo o faz ainda mais. Pois o imposto progressivo penaliza os capazes e eficientes em proporção ainda maior do que sua habilidade e eficiência relativas. As taxas progressivas são um desincentivo particular contra especialmente o trabalho hábil ou o empreendedorismo. E, uma vez que essa capacidade visa servir o consumidor, um imposto progressivo também impõe um ônus especial aos consumidores.

Além das duas formas discutidas acima pelas quais a tributação sobre a renda penaliza a poupança, o imposto progressivo impõe uma penalidade adicional. Pois empiricamente, na maioria dos casos, os ricos poupam e investem proporcionalmente mais de suas rendas do que os grupos de renda mais baixa. Não há, entretanto, nenhuma razão

[41] Desde Adam Smith, os economistas têm tentado, de forma falaciosa, usar o princípio do benefício para justificar a tributação proporcional, e até mesmo progressiva, com o fundamento de que as pessoas se beneficiam "da sociedade" na proporção ou até mais do que em proporção às suas rendas. Mas é claro que os ricos se beneficiam *menos* de serviços como proteção policial, uma vez que eles podem pagar mais por seus próprios serviços do que os pobres. E os ricos não se beneficiam dos gastos com o bem-estar. Portanto, os ricos obtêm *menos* benefícios, absolutamente, do governo do que os pobres, e o princípio do benefício não pode ser usado para justificar a tributação proporcional ou progressiva.

Mas, pode-se objetar, não podemos dizer que todos obtêm benefícios proporcionais à sua renda da "sociedade", embora não do governo? Em primeiro lugar, isso não pode ser estabelecido. Na verdade, o argumento oposto seria mais preciso: pois, uma vez que *A* e *B* participam da sociedade e de seus benefícios, qualquer diferencial de renda entre *A* e *B* deve ser devido a seus próprios valores *particulares* e não à sociedade. Certamente, benefícios iguais da sociedade não podem ser usados para implicar um imposto proporcional. E, além disso, ainda que o argumento fosse verdadeiro, com que prestidigitação podemos dizer que "sociedade" equivale ao Estado? Se *A, B, C,* produtores no mercado, se beneficiam da existência uns dos outros como "sociedade", como pode *G*, o governo, usar esse fato para estabelecer *sua* reivindicação sobre a riqueza *deles*?

praxeológica apodíctica para que isso precise sempre ser assim. A regra não seria válida, por exemplo, em um país onde os ricos compravam jóias enquanto os pobres economizavam e investiam.

Embora o princípio progressivo seja certamente altamente destrutivo para o mercado, os economistas mais conservadores e pró-livre mercado tendem a pesar mais seus efeitos e a menos os efeitos destrutivos da tributação proporcional. A tributação proporcional sobre a renda tem muitas das mesmas consequências e, portanto, o *nível* de tributação sobre a renda é geralmente mais importante para o mercado do que o grau de progressividade. Assim, a sociedade *A* pode ter um imposto de renda proporcional exigindo que cada homem pague 50% de sua renda; a sociedade *B* pode ter um imposto progressivo muito acentuado, exigindo que um homem pobre pague 0,25% e o homem mais rico 10% de sua renda. O rico certamente preferirá a sociedade B, *mesmo que* o imposto seja progressivo — demonstrando que não é tanto a progressividade, mas a altura de seu imposto que prejudica o rico.

Incidentalmente, o produtor pobre, com um imposto menor sobre ele, também vai preferir a sociedade *B*. Isso demonstra a falácia da comum crítica conservadora contra a tributação progressiva de que é um meio "para os pobres roubarem os ricos". Tanto o pobre como o rico escolheram, em nosso exemplo, a progressão! A razão é que os "pobres" não "roubam os ricos" sob a tributação progressiva. Em vez disso, é o Estado que "rouba" tanto por meio de tributação, seja proporcional seja progressiva.

Pode-se objetar que os pobres se beneficiam das despesas do Estado e dos subsídios do produto dos impostos e, portanto, fazem seu "roubo" indiretamente. Mas isso ignora o fato de que o Estado pode gastar seu dinheiro de muitas maneiras diferentes: pode consumir produtos de indústrias específicas; pode subsidiar alguns ou todos os ricos; pode subsidiar alguns ou todos os pobres. O fato da progressividade não implica *em si* que os "pobres" estão sendo subsidiados em massa. De fato, se alguns dos pobres estão sendo subsidiados, outros provavelmente não o serão, e assim esses últimos pagadores líquidos de impostos serão "roubados" junto com os ricos. Na verdade, como geralmente há muito mais pobres do que ricos, os pobres em massa

podem muito bem arcar com o maior fardo, mesmo de um sistema tributário progressivo.

De todos os tipos de impostos possíveis, o mais calculado para aleijar e destruir o funcionamento do mercado é o imposto sobre os *lucros excedentes*. Pois de todas as rendas produtivas, os lucros são uma soma relativamente pequena, com enorme significado e impacto; eles são o motor, a força motriz de toda a economia de mercado. Sinais de lucros e de perdas são os estímulos dos empreendedores e capitalistas que dirigem e sempre redirecionam os recursos produtivos da sociedade das melhores formas e combinações possíveis para satisfazer os desejos mutáveis dos consumidores em condições mutáveis. Com a busca pelo lucro aleijada, os lucros e as perdas não servem mais como um incentivo eficaz, ou, portanto, como o meio para o cálculo econômico na economia de mercado.

É curioso que em tempo de guerra, precisamente quando pareceria mais urgente preservar um sistema produtivo eficiente, o clamor invariavelmente aumenta para "tirar os lucros da guerra". Esse zelo nunca parece se aplicar tão duramente aos "lucros" claramente gerados pela guerra dos trabalhadores do aço com salários mais altos — apenas aos lucros dos empreendedores. Certamente não há maneira melhor de paralisar um esforço de guerra. Além disso, o conceito de "excesso" exige algum tipo de norma acima da qual o lucro pode ser tributado. Essa norma pode ser uma certa taxa de lucro, que envolve as inúmeras dificuldades de medir o lucro e o investimento de capital em cada empresa; ou pode se referir a lucros em um período base antes do início da guerra. Este último, o favorito geral porque explora especificamente os lucros da *guerra*, torna a economia ainda mais caótica. Pois significa que enquanto o governo se esforça por mais produção de *guerra*, o imposto sobre lucros excedentes cria todos os incentivos para uma produção de guerra inferior e ineficiente. Em suma, o imposto sobre lucros excedentes tende a congelar o processo de produção a partir do período-base em tempo de paz. E quanto mais dura a guerra, mais obsoleta, mais ineficiente e absurda se torna a estrutura do período base.

C. Repasse e Incidência: Um Imposto sobre uma Indústria

Nenhuma discussão sobre tributação, por mais breve que seja, pode ignorar o famoso problema do "repasse e incidência" da tributação. Em resumo, quem paga um imposto? A pessoa sobre o qual incide ou outra pessoa a quem aquela pode "repassar" o imposto? Ainda existem economistas, incrivelmente, que seguem a velha teoria da tributação de "difusão igual" do século XIX, que simplesmente fecha o problema ao proclamar que "todos os impostos são repassados para todos", de modo que não há necessidade de analisar cada um em particular.[42] Essa tendência obscurantista é fomentada ao tratar o "repasse" de uma forma muito ampla. Assim, se um imposto de renda for cobrado de Jones a 80 por cento, isso afetará não *apenas Jones*, mas também — ao diminuir os incentivos de Jones, bem como suas capacidades — outros consumidores ao reduzir o trabalho e as poupanças de Jones. Portanto, é verdade que os *efeitos da* tributação se propagam para fora do centro do alvo. Mas isso está longe de dizer que Jones pode simplesmente repassar a carga tributária para os ombros de outros. O conceito de "repasse" será aqui limitado ao caso em que o pagamento de um imposto pode ser diretamente transferido *do* pagador original para outra pessoa, e não será usado quando outros sofrerem *além* do pagador de impostos original. Estes últimos podem ser chamados de "efeitos indiretos" do imposto.

A primeira regra de transferência é que *um imposto de renda não pode ser repassado*. Essa verdade anteriormente aceita na economia é agora contrariada com a suposição popular de que, por exemplo, um imposto sobre os salários vai estimular os sindicatos a exigirem salários mais altos para compensar o imposto e que, portanto, o imposto sobre os salários é repassado "para a frente" para o empregador, que, por sua vez, o desloca novamente para o corpo dos consumidores. No entanto, quase todas as etapas dessa sequência comumente proclamada são uma falácia egrégia. É absurdo, em primeiro lugar, pensar que os trabalhadores ou sindicatos aguardam em silêncio por um imposto que os estimule a fazer demandas. Os trabalhadores *sempre* desejam salários mais altos; os sindicatos sempre demandam mais. A questão é:

[42] Para uma crítica desta doutrina, consulte E.R.A. Seligman, *The Shifting and Incidence of Taxation* (Nova York: Macmillan & Co., 1899), pp. 122-36.

eles conseguirão mais? Não há razão para pensar que sim. Um trabalhador pode obter apenas o valor da produtividade marginal descontada de seu trabalho. Nenhum clamor aumentará essa produtividade e, portanto, ninguém pode aumentar o salário que ele ganha de seu empregador. As demandas sindicais por salários mais altos serão tratadas como de costume, ou seja, só podem ser satisfeitas à custa do desemprego de parte da força de trabalho desse setor. Mas isso é verdade se tiver havido ou não um imposto sobre os salários; o imposto nada terá a ver com o salário final estabelecido no mercado.

A ideia de que o aumento do custo será repassado ao consumidor pelo empregador é uma ilustração talvez da falácia mais difundida sobre a tributação: que os empresários podem simplesmente repassar seus custos mais altos para os consumidores na forma de preços mais altos. Toda a teoria econômica exposta neste livro mostra o erro desta doutrina. Pois o preço de um dado produto é definido pelas tabelas de demanda dos consumidores. Não há nada em custos mais altos ou impostos mais altos que, *per se*, aumente essas tabelas; daí, *qualquer* mudança nos preços de venda, sejam maiores sejam menores, *diminuirá* as receitas do negócio envolvido. Pois cada negócio, no mercado, tende a estar, a todo o momento, no seu "ponto máximo de lucro" em relação aos consumidores. Os preços já estão em seu ponto máximo de retorno para o negócio; portanto, impostos mais altos ou outros custos impostos à empresa reduzirão suas receitas líquidas, em vez de serem fácil e suavemente repassados aos consumidores. Assim, chegamos a esta conclusão significativa: *nenhum imposto* (não apenas um imposto de renda) *pode ser passado à frente*.

Suponha que um imposto particularmente pesado — de qualquer tipo — tenha sido imposto a uma indústria específica: digamos, a indústria de bebidas alcoólicas. Quais serão os efeitos? Como observamos, o imposto não será simplesmente "repassado" aos consumidores.[43] Em vez disso, o preço da bebida permanecerá o mesmo; a renda

[43] Os homens de negócios são particularmente propensos a esse argumento de "repasse" — obviamente, em uma tentativa de convencer os consumidores de que *eles* estão realmente pagando qualquer imposto sobre esse setor. No entanto, o argumento é claramente desmentido pelo próprio zelo de cada setor em ter seus impostos reduzidos e em lutar contra o aumento de impostos. Se os impostos realmente pudessem ser transferidos tão facilmente e os empresários fossem

líquida das empresas diminuirá. Isso significará que os retornos serão menores para o capital e a empresa no setor de bebidas alcoólicas do que em outras indústrias da economia; empresas marginais de bebidas alcoólicas sofrerão perdas e fecharão as portas; e, em geral, recursos produtivos de todos os tipos fluirão das bebidas alcóolicas para outras indústrias. O *efeito de longo prazo*, portanto, é diminuir a oferta de bebidas produzidas e, portanto, pela lei da oferta e da demanda, aumentar o preço das bebidas alcóolicas no mercado. No entanto, como dissemos acima, esse processo — essa difusão do sofrimento sobre a economia — dificilmente está "deslocando". Pois o imposto não é simplesmente "repassado"; só permeia os consumidores *por meio* do prejuízo ao setor tributado. O resultado final será uma distorção dos fatores de produção; menos bens estão sendo produzidos agora do que os consumidores prefeririam na indústria de bebidas; e muitos bens, em relação à bebida, estão sendo produzidos na outra indústria.

Os impostos, em suma, podem ser mais facilmente "passados para trás" do que para frente. Estritamente, o resultado é a não transferência, porque não é um processo indolor. Mas é claro que o processo de retrocesso (retrocesso para os fatores de produção) ocorre mais rápida e diretamente do que os efeitos sobre os consumidores. Pois perdas ou lucros reduzidos para as empresas de bebidas irão reduzir imediatamente sua demanda por terra, trabalho e fatores de produção de capital; essa queda nas tabelas de demanda reduzirá os salários e aluguéis ganhos na indústria de bebidas; e esses ganhos mais baixos induzirão uma transferência do trabalho, da terra e do capital das bebidas alcoólicas para outras indústrias. O rápido "retrocesso" está em harmonia com a teoria "austríaca" de consumo e produção desenvolvida neste volume; pois os preços dos fatores são determinados pelos preços de venda dos bens que eles produzem, e *não vice-versa* (o que teria de ser a conclusão da ingênua doutrina de "repassar à frente").

Deve-se notar que, em alguns casos, a própria indústria pode receber um imposto sobre ela, com o objetivo de conferir um privilégio monopolístico indireto, mas eficaz, às empresas supramarginais. As-

simplesmente agentes de cobrança não pagos do governo, eles nunca protestariam contra um imposto sobre sua indústria. (Talvez seja esta a razão pela qual quase nenhum empresário tem protestado por ser um agente de cobrança ao reter impostos sobre seus *trabalhadores*!)

sim, uma taxa fixa de "licença" conferirá um privilégio particular às empresas mais fortemente capitalizadas, que podem pagar mais facilmente a taxa.

D. Repasse E Incidência: Um Imposto Geral sobre Vendas

O exemplo mais popular de um imposto supostamente passado à frente é o *imposto geral sobre vendas*. Certamente, por exemplo, se o governo impõe um imposto uniforme de 20% sobre todas as vendas no varejo, e se podemos fazer a suposição simplificadora de que o imposto pode ser igualmente bem aplicado em todos os lugares, então as empresas simplesmente "repassarão" o aumento de 20% de todos os preços ao consumidor. Na verdade, porém, não há como os preços aumentarem! Como no caso de um determinado setor, os preços eram previamente fixados, ou aproximadamente, nos pontos de receita líquida máxima para as empresas. Os estoques de bens ou fatores ainda não mudaram, nem as tabelas de demanda. Como então os preços poderiam subir? Além disso, se olharmos para a série geral de preços, como é apropriado quando se trata de um imposto geral sobre vendas, eles são determinados pela oferta e demanda de dinheiro, do lado dos bens e do dinheiro. Para que a série geral de preços aumente, deve haver um aumento na oferta de dinheiro, uma diminuição na escala de demanda por dinheiro, ou ambos. Nada em um imposto geral sobre vendas causa uma mudança em qualquer um desses determinantes.[44]

Além disso, os efeitos a longo prazo de um imposto geral sobre vendas sobre os preços serão menores do que no caso de um imposto *excise* parcial equivalente. Um imposto sobre uma indústria específica, como bebidas alcoólicas, realocará os recursos desta indústria para outras e, portanto, o preço relativo da mercadoria tributada acabará au-

[44] Pode-se objetar que as empresas podem repassar o imposto sobre vendas porque é um aumento *geral* para todas as empresas. Além do fato de que nenhum fator geral relevante (oferta, demanda por dinheiro) aumentou, a empresa individual ainda está preocupada apenas com sua curva de demanda individual, e essas curvas não mudaram. Um aumento de impostos não fez nada para tornar um preço mais alto *mais lucrativo* do que era antes.

mentando. Em um imposto geral e uniforme aplicado sobre vendas, entretanto, não há espaço para tais deslocamentos de recursos.[45]

O mito de que um imposto sobre vendas pode ser passado à frente é comparável ao mito de que um aumento salarial imposto pelo sindicato geral pode ser passado à frente para preços mais altos para os consumidores, "causando inflação". Não há como a série geral de preços aumentar, e o único resultado possível de tal aumento salarial é o desemprego em massa.[46]

Ao considerar o imposto geral sobre vendas, muitas pessoas são enganadas pelo fato de que o preço pago pelo consumidor *inclui* necessariamente o imposto. Se alguém vai ao cinema e paga $1,00 de entrada, e se vê postada em destaque a informação de que isso cobre um "preço" de 85 ¢ e um imposto de 15 ¢, ele tende a concluir que o imposto simplesmente foi adicionado ao "preço". Mas $1,00 é o preço, não 85 centavos, a última soma sendo simplesmente a receita acumulada para a empresa após os impostos. A receita para a empresa foi, de fato, *reduzida* para permitir o pagamento de impostos.

Essa é precisamente a consequência de um imposto geral sobre vendas. Seu impacto imediato reduz a receita bruta das empresas pela quantia do imposto. No longo prazo, é claro, as empresas não podem pagar o imposto, a perda na receita bruta das empresas sendo imputada de volta à renda de juros pelos capitalistas e aos salários e aluguéis

---

45 Os recursos agora podem passar do trabalho para a ociosidade (ou para o escambo). Isso, é claro, pode e provavelmente vai acontecer; visto que, como veremos adiante, um imposto sobre vendas é um imposto sobre a renda, o aumento do custo de oportunidade do lazer pode levar alguns trabalhadores à ociosidade e, assim, diminuir a quantidade de bens produzidos. Nessa medida, os preços *irão* eventualmente subir, embora dificilmente de forma suave, imediata e proporcional ao "repasse". Veja o artigo pioneiro de Harry Gunnison Brown, "The Incidence of a General Output or a General Sales Tax," reimpresso em R.A. Musgrave e C.S. Shoup, eds., *Readings in the Economics of Taxation* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1959), pp. 330-39. Embora esse tenha sido o primeiro ataque moderno à falácia de que os impostos sobre vendas são passados à frente, Brown infelizmente enfraqueceu as implicações desta tese no final de seu artigo.

46 É claro que, se a oferta monetária aumenta após um aumento salarial e o crédito é expandido, os preços podem ser aumentados de modo que os salários monetários novamente não estejam acima de seus produtos de valor marginal descontado.

ganhos pelos proprietários dos fatores originais — trabalho e terra básica. Uma diminuição na receita bruta para as empresas de varejo se reflete em uma diminuição da demanda pelos produtos de todas as empresas de ordem superior. O principal resultado de um imposto geral sobre vendas é uma redução geral na receita líquida acumulada sobre os fatores originais. O imposto sobre vendas foi *passado para trás* para os retornos dos fatores originais — para os juros e para todos os salários e aluguéis de terras. Cada fator de produção original não ganha mais seu produto marginal com desconto. Os fatores originais agora ganham *menos* do que seus PVMDs, a redução consistindo no imposto sobre vendas pago ao governo.

Vamos agora integrar esta análise da incidência de um imposto geral sobre vendas com nossa análise geral anterior dos benefícios e fardos da tributação. Isso é feito lembrando-se de que o produto da tributação é, por sua vez, gasto pelo governo. Quer o governo gaste ou não o dinheiro em recursos para suas próprias atividades ou simplesmente transfira o dinheiro para as pessoas que subsidia, o efeito é *deslocar* o consumo e a demanda de investimento das mãos privadas para o governo ou para indivíduos apoiados pelo governo, na quantia da receita fiscal. O imposto tem sido, em última instância, cobrado sobre as *rendas* dos fatores originais e o dinheiro transferido de suas mãos para o governo. A renda do governo e daqueles subsidiados pelo governo aumentou à custa dos produtores de impostos e, portanto, as demandas de consumo e investimento no mercado foram transferidas dos produtores para os expropriadores pelo valor do imposto. Como consequência, o valor da unidade monetária permanecerá inalterado (salvo uma diferença nas demandas por dinheiro entre os pagadores e os consumidores de impostos), mas a *série* de preços mudará de acordo com a mudança nas demandas. Assim, se o mercado estiver gastando muito com roupas e o governo usar a receita principalmente para a compra de armas, haverá queda no preço das roupas e aumento no preço das armas, e uma tendência para fatores não específicos passarem da produção de roupas para a produção de armamentos.

Como resultado, não haverá finalmente, como se pode supor, uma queda proporcional de 20% em todas as rendas dos fatores originais como resultado de um imposto geral sobre vendas de 20%. Fato-

res específicos em indústrias que perderam negócios com a mudança da demanda privada para a governamental perderão proporcionalmente mais em renda; fatores específicos em setores que estão ganhando demanda perderão proporcionalmente menos — alguns podem ganhar tanto a ponto de ganhar completamente com a mudança. Fatores não específicos não serão afetados tão proporcionalmente, mas também perderão e ganharão de acordo com a diferença que a mudança concreta na demanda faz em sua produtividade de valor marginal.

Deve-se observar cuidadosamente que o imposto geral sobre vendas é um exemplo evidente de *falha em tributar* o *consumo*. O imposto sobre vendas é comumente *suposto* penalizar o consumo, em vez da renda ou do capital. Ainda assim, descobrimos que o imposto sobre vendas reduz não apenas o consumo, mas também as *rendas* dos fatores originais. *O imposto geral sobre vendas é, portanto, um imposto de renda*, embora um tanto acidental. Muitos economistas de "direita" têm defendido a tributação geral sobre vendas, em oposição à tributação sobre a renda, alegando que o primeiro tributa o consumo, mas não o investimento-poupança; muitos economistas de "esquerda" se opõem à tributação sobre vendas pelo mesmo motivo. Ambos estão enganados; o imposto sobre vendas é um imposto de renda, embora de incidência mais acidental e incerta. O principal efeito do imposto geral sobre vendas será o do imposto de renda — reduzir o consumo *e* o investimento-poupança dos pagadores de impostos.[47] De fato, uma vez que, como vimos, o imposto de renda por sua natureza incide mais pe-

[47] O Sr. Frank Chodorov, em seu *The Income Tax–Root of All Evil* (New York: Devin-Adair, 1954), falha ao indicar qual outro tipo de imposto seria "melhor" do ponto de vista do livre mercado, do que o imposto de renda. Está claro em nossa discussão que existem poucos tributos que não sejam tão ruins quanto o imposto de renda do ponto de vista do livre mercado. Certamente as vendas ou os impostos *excise* não preencherão a conta.

Além disso, o Sr. Chodorov está certamente errado quando considera os impostos de renda e de herança como negações *únicas* do direito à propriedade individual. Qualquer imposto infringe o direito de propriedade, e não há nada em um "imposto indireto" que torne o infringimento de algum modo menos claro. É verdade que o imposto de renda obriga o sujeito a manter registros e a divulgar seus negócios pessoais, impondo assim mais uma perda em sua utilidade. O imposto sobre vendas, entretanto, também força a manutenção de registros; a diferença novamente é de grau, e não de tipo, visto que aqui a direiteza cobre apenas os lojistas de varejo, em vez do grosso da população.

sadamente sobre a poupança-investimento do que sobre o consumo, chegamos à conclusão paradoxal e importante de que um imposto sobre o *consumo* incidirá mais pesadamente sobre o *investimento-poupança* do que sobre o consumo em sua incidência final.

E. Um Imposto sobre Valores de Terra

Onde quer que os impostos caiam, eles arruínam, dificultam e distorcem a atividade produtiva do mercado. Claramente, um imposto sobre os salários distorcerá a alocação do esforço de trabalho, um imposto sobre os lucros irá aleijar o motor de lucros e perdas da economia, um imposto sobre os juros tenderá a consumir capital, etc. Uma exceção comumente concedida a essa regra é a doutrina de Henry George de que os proprietários de terras-básicas não desempenham nenhuma função produtiva e que, portanto, o governo pode tributar com segurança o valor do sítio sem reduzir a oferta de serviços produtivos no mercado. Essa é a razão *econômica*, distinta da moral, para o famoso "imposto único". Infelizmente, pouquíssimos economistas desafiaram essa suposição básica, a proposta de imposto único sendo geralmente rejeitada por motivos puramente pragmáticos ("não há como distinguir o sítio do valor de melhoria da terra") ou conservadores ("muito foi investido em terras para expropriar os proprietários de terras agora").[48]

---

[48] Assim, até mesmo um economista tão eminente como F.A. Hayek escreveu recentemente:

> Esse esquema [o imposto único] para a socialização da terra é, em sua lógica, provavelmente o mais sedutor e plausível de todos os esquemas socialistas. Se os pressupostos factuais em que se baseia estivessem corretos, ou seja, se fosse possível distinguir claramente entre o valor das "potências permanentes e indestrutíveis" do solo […] e […] o valor devido a […] melhorias […] o argumento para a sua adoção seria muito forte. (F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* [Chicago: University of Chicago Press, 1960], pp. 352-53)

Veja também uma concessão um tanto semelhante do economista austríaco von Wieser. Friedrich Freiherr von Wieser, "The Theory of Urban Ground Rent" em Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1960), pp. 78 ff.

No entanto, essa contenção georgista central é completamente falaciosa. O proprietário da terra-básica realiza um serviço produtivo muito importante. Ele encontra, coloca em uso e depois aloca sítios de terra para os licitantes mais produtivos de valor. Não devemos ser enganados pelo fato de que o estoque físico de terra é fixado em um dado momento. No caso da terra, como de outros bens materiais, não é apenas o bem físico que está sendo vendido, mas todo um pacote de serviços junto com ele — entre os quais está o serviço de transferência de propriedade do vendedor para o comprador, e assim fazendo eficientemente. A terra-básica não existe simplesmente; ela precisa ser *servida* ao usuário pelo proprietário (um homem, é claro, pode desempenhar as duas funções quando a terra é "verticalmente integrada").[49] O proprietário de terra ganha os aluguéis de terra mais altos ao alocar os sítios de terra para seus usos mais produtivos de valor, i.e., para aqueles usos mais desejados pelos consumidores. Em particular, não devemos negligenciar a importância da *localização* e do serviço produtivo do proprietário do sítio de garantir os locais mais produtivos para cada uso particular.

A visão de que o colocar dos sítios em uso e o decidir sobre sua localização não são realmente "produtivos", é um vestígio da velha visão clássica de que um serviço que não "cria" tangivelmente algo físico não é "realmente" produtivo.[50] Na verdade, essa função é tão pro-

---

[49] Não conheço ninguém que tenha destacado a produtividade dos proprietários de terras com tanta clareza quanto o Sr. Spencer Heath, um ex-georgista. Veja Spencer Heath, *How Come That We Finance World Communism?* (MS mimeografado., New York: Science of Society Foundation, 1953); *idem*, *Rejoinder to 'Vituperation Well Answer' by Mr. Mason Gaffney* (New York: Science of Society Foundation, 1953); *idem, Progress and Poverty Review* (New York: The Freeman, 1952).

[50] Spencer Heath comenta sobre Henry George da seguinte maneira:

> Onde quer que os serviços dos proprietários de terras estejam envolvidos, ele é firme em sua afirmação de que *todos* os valores são físicos. […] Nos serviços de troca realizados por [proprietários de terras], sua distribuição social de sítios e de recursos, nenhuma produção física está envolvida; consequentemente, ele é incapaz de ver que eles são entitulados a qualquer parcela na distribuição de coisas físicas e que o aluguel que recebem […] é apenas uma recompensa por seus serviços distributivos ou de troca não coercitivos. […] Ele exclui toda a criação de valores pelos

dutiva quanto qualquer outra, e é uma função particularmente vital. Atrapalhar e destruir essa função destruiria a economia de mercado.[51]

F. Tributando "Excesso de Poder de Compra"

Nesse panorama necessariamente apressado dos pontos altos da teoria tributária, temos espaço para apenas mais um comentário: uma crítica à visão muito comum de que, em um boom empresarial, o governo deveria aumentar a tributação "para absorver o excesso de poder de compra", e assim travar a inflação e estabilizar a economia. Discutiremos os problemas de inflação, de estabilização e de ciclo econômico a seguir; aqui, notemos a estranheza de supor que um *imposto* é de alguma forma um custo social menor, um fardo menor, do que um *preço*. Assim, suponha, em um boom, que os Srs. *A*, *B* e *C*, com o dinheiro que têm em mãos, gastem uma certa quantia em alguma mercadoria — digamos, tubos — a um determinado preço de mercado, por exemplo, $10 por tubo. O governo decide que essa é uma situação extremamente infeliz, que o preço de mercado é — por algum padrão arbitrário e não divulgado — "muito alto" e que, portanto, precisa ajudar

> serviços prestados na distribuição [de terras] por contrato e troca livres, que é a única alternativa para uma distribuição seja violenta e desordenada seja arbitrária e tirânica da terra. (Heath, *Progress and Poverty Reviewed*, pp. 9-10)

51 Para os efeitos do "imposto único" e outras críticas, *veja* Murray N. Rothbard, *The Single Tax: Economic and Moral Implications* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1957); Rothbard, "A Reply to Georgist Criticisms" (MS. mimeografado, Foundation for Economic Education, 1957); e Frank H. Knight, "The Fallacies in the 'Single Tax'", *The Freeman*, 10 de agosto de 1953, pp. 810-11. Uma das objeções mais divertidas é a do reitor dos economistas georgistas, Dr. Harry Gunnison Brown. Embora os georgistas baseiem grande parte de sua argumentação econômica em uma nítida distinção entre propriedade de terras e propriedade de melhorias nessa terra, Brown tenta refutar os efeitos econômicos perturbadores do imposto único assumindo implicitamente que a terra e as melhorias são propriedade da mesma pessoa de qualquer forma! Na verdade, é claro, os efeitos disruptivos permanecem; a integração vertical por indivíduos ou empresas não remove o princípio econômico de nenhum dos estágios integrados de produção. *Veja* Harry Gunnison Brown, "Foundations, Professors and 'Economic Education'", *The American Journal of Economics and Sociology*, janeiro de 1958, pp. 150-52.

seus súditos tributando o dinheiro deles e, assim, baixando os preços. Suponha, de em verdade, que *A*, *B* e *C* sejam tributados o suficiente para reduzir o preço do tubo para, digamos, $8. Por qual raciocínio eles estão em melhor situação, agora que os impostos aumentaram exatamente na mesma proporção que seus fundos monetários diminuíram? Em suma, o "preço do imposto" subiu para que os preços de outros bens pudessem cair. Por que um preço voluntário, pago de boa vontade pelos compradores e aceito pelos vendedores, é de alguma forma "ruim" ou oneroso para os compradores, ao mesmo tempo que um "preço" cobrado compulsoriamente dos mesmos compradores por serviços governamentais duvidosos para os quais eles não demonstraram uma necessidade é de alguma forma "bom"? Por que os preços altos são onerosos e os impostos altos não?

9. Intervenção Binária: Despesas Governamentais[52]

A. A "Contribuição Produtiva" dos Gastos do Governo

As despesas do governo são uma transferência coagida de recursos de produtores privados para os usos preferidos por oficiais do governo. É de costume classificar os gastos do governo em duas categorias: *uso de recursos* e *transferência*. As despesas com o uso de recursos transferem francamente recursos de pessoas privadas na sociedade para o uso do governo: isso pode assumir a forma de contratação de burocratas para trabalhar para o governo — que transfere recursos de trabalho diretamente — ou de compra de produtos de empresas comerciais. Os pagamentos de transferência são puramente gastos com subsídios — quando o governo tira de Pedro para pagar a Paulo. É verdade que, neste último caso, o governo dá a "Paulo" dinheiro para decidir a alocação conforme ele desejar e, em certo sentido, podemos analisar os dois tipos de gastos separadamente. Mas as semelhanças

[52] As despesas do governo são feitas com receitas do governo. Na seção anterior, tratamos da principal fonte de receita governamental, a tributação. A seguir, trataremos da inflação ou criação de dinheiro e, na presente seção, uma discussão sobre "empreendimento" governamental está incluída. Para um breve tratamento da principal fonte final de receita do governo — mutuar do público — consulte o *Apêndice A* abaixo.

aqui são maiores do que as diferenças. Pois, em ambos os casos, os recursos são confiscados de produtores privados e transferidos para os usos que os oficiais do governo consideram melhor. Afinal, quando um burocrata recebe seu salário governamental, esse pagamento é, no mesmo sentido, um "pagamento de transferência" dos pagadores de impostos, e o burocrata também é livre para decidir como alocar a renda sob seu comando. Em ambos os casos, o dinheiro e os recursos são transferidos dos produtores para os não produtores, que os consomem ou usam de outra forma.[53]

Esse tipo de análise do governo foi negligenciada porque economistas e estatísticos tendem a presumir, de maneira bastante alegre, que as despesas do governo são uma medida de sua contribuição produtiva para a sociedade. No "setor privado" da economia, o valor da produção produtiva é sensivelmente medido pela quantidade de dinheiro que os consumidores gastam voluntariamente nessa produção. Curiosamente, por outro lado, a "produção produtiva" do governo é medida, não pelo que é *gasto no* governo, mas pelo que o próprio governo gasta! Não é à toa que muitas vezes são feitas reivindicações grandiosas quanto ao poder produtivo único dos gastos do governo, quando um mero aumento desses gastos serve para aumentar a "contribuição produtiva" do governo para a economia.[54]

---

[53] Pode-se objetar que, embora os burocratas possam não ser produtores, outros "Paulos" que recebem subsídios ocasionalmente são basicamente produtores no mercado. Na medida em que recebem subsídios do governo, no entanto, estão sendo improdutivos e vivendo da compulsão dos produtores. O que é relevante, em resumo, é até que ponto eles estão em uma *relação de Estado* com seus semelhantes. Podemos acrescentar que, neste trabalho, o termo "Estado" nunca foi entendido de forma antropomórfica. "Estado" realmente significa pessoas agindo umas em relação às outras em uma conexão sistematicamente "estatóide". *

Agradeço ao Sr. Ralph Raico, da University of Chicago, o conceito de "relação de Estado".

*N.T.: Em inglês, "stateish", que quer dizer "similar ou tendo as características de estado".

[54] Originalmente, o professor Simon Kuznets argumentou que apenas os *impostos* deveriam medir a produção do governo, medindo assim o produto pela receita, como no caso das empresas privadas. Mas os impostos, sendo compulsórios, não podem ser usados como um indicador de produtividade. Em contraste com o método presente de contabilidade da renda nacional, Kuznets teria eli-

Qual *é*, então, a contribuição produtiva do governo? Como o valor do governo não é medido no mercado e os pagamentos ao governo não são voluntários, é impossível estimar. É impossível saber quanto seria pago ao governo se fosse puramente voluntário ou, em verdade, se um governo central em cada área geográfica existiria. Uma vez que, então, a única coisa que sabemos é que o processo de tributar e gastar desvia rendas e recursos do que eles estariam fazendo no "setor privado", precisamos concluir que a contribuição produtiva do governo para a economia é precisamente zero. Além disso, mesmo se fosse objetado que os serviços governamentais valem *alguma* coisa, é preciso notar que voltamos a sofrer o erro apontado por Bastiat: uma ênfase única no que *se vê*, para negligenciar o que *não se vê*. Podemos ver a barragem hidrelétrica do governo em operação; *não* vemos as coisas que os indivíduos do setor privado teriam feito com o dinheiro — ou comprando bens de consumo ou investindo em bens de produção — mas que foram obrigados a renunciar. Na verdade, uma vez que os consumidores privados teriam feito outra coisa, algo mais desejado e, portanto, do seu ponto de vista mais *produtivo*, com o dinheiro, podemos ter certeza de que a perda de produtividade incorrida pelos impostos e pelos gastos do governo é maior do que qualquer produtividade com a qual ele contribuiu. Em suma, a rigor, a produtividade do governo não é simplesmente zero, mas *negativa*, pois impôs uma perda de produtividade à sociedade.[55]

As despesas do governo são frequentemente referidas como "investimento", resultando em "capital". E temos ouvido muito nos últimos anos sobre planos soviéticos e outros planos plurianuais ocupados em acumular "capital" por meio de ações governamentais. No entanto, é ilegítimo usar o termo "capital" para despesas do governo. Capital é o status dos bens produtivos ao longo do caminho para o consumo eventual. Em qualquer tipo de economia de divisão do trabalho, os bens de capital são construídos, não para seu próprio benefício pelo investidor, mas a fim de os usar para produzir bens de ordem inferior

minado todos os *déficits* do governo de sua "contribuição produtiva".

55 Mesmo para aqueles que não aceitam essa análise, qualquer um que acredita, empiricamente, que o desperdício no governo excede 50% de suas despesas teria que concordar que nossa suposição é mais precisa do que a estimativa atual de 100% de produtividade do governo.

e, eventualmente, de consumo. Em suma, uma característica de um gasto de investimento é que o bem em questão não está sendo usado para atender às necessidades do investidor, mas de outra pessoa — o consumidor. No entanto, quando o governo confisca recursos da economia de mercado privada, está precisamente desafiando os desejos dos consumidores; quando o governo investe em qualquer bem, ele o faz para atender aos caprichos dos oficiais do governo, não aos desejos dos consumidores. Portanto, nenhuma despesa do governo pode ser considerada um "investimento" genuíno e nenhum ativo apropriado pelo governo pode ser considerado capital. As despesas do governo são divisíveis em duas partes: despesas de *consumo* por funcionários do governo, subsídios de beneficiários do governo e outros destinatários não produtivos; e despesas em *desperdício*, nas quais funcionários do governo realmente acreditam que estão "investindo" em "capital". Essas despesas com desperdício resultam em *ativos residuais*.[56] O consumo dos privilegiados pelo governo está, é claro, em uma categoria diferente do consumo privado, uma vez que esse é necessariamente *à custa* do consumo privado dos produtores. Podemos, portanto, chamar o primeiro de "consumo antiprodutivo".[57]

B. Subsídios e Pagamentos de Transferência

Vamos nos aprofundar um pouco mais na tipologia dos gastos do governo. Os gastos com transferências ou subsídios distorcem o mercado ao penalizar coercitivamente os eficientes em benefício dos ineficientes. (E faz isso mesmo se a empresa ou indivíduo for eficiente sem

[56] Se um ativo residual apropriado pelo governo for vendido a um empreendimento privado, *então*, a totalidade ou parte dele pode se tornar um bem de capital. Mas esse potencial não torna o bem capital enquanto usado pelo governo. Pode-se objetar que as compras governamentais são investimentos genuínos quando usadas por um "empreendimento" governamental que cobra preços no mercado. Veremos, entretanto, que não se trata realmente de um empreendimento, mas de *brincar de* empreender.
Veja abaixo uma discussão mais detalhada sobre os desperdícios envolvidos nos ativos residuais.

[57] Isso deve ser diferenciado do conceito clássico de "consumo improdutivo" como todo consumo acima do necessário para manter a capacidade produtiva do trabalhador.

um subsídio, pois suas atividades estão sendo incentivadas além de seu ponto mais econômico.) Os subsídios prolongam a vida de empresas ineficientes e impedem a flexibilidade do mercado de satisfazer plenamente as necessidades do consumidor. Quanto maior a extensão do subsídio governamental, mais o mercado é impedido de funcionar, mais recursos são congelados de maneiras ineficientes e menor será o padrão de vida de todos. Além disso, quanto mais o governo intervém e subsidia, mais conflitos de castas serão criados na sociedade, pois indivíduos e grupos se beneficiarão apenas *à custa uns dos outros*. Quanto mais difundido o processo de tributação e de subsídio, mais pessoas serão induzidas a abandonar a produção e a se juntar ao exército daqueles que vivem coercivamente da produção. A produção e os padrões de vida serão reduzidos progressivamente conforme a energia for desviada da produção para a política e o governo sobrecarregar uma base cada vez menor de produção com um fardo cada vez mais pesado em favor dos privilegiados do Estado. Esse processo será ainda mais acelerado porque aqueles que têm sucesso em qualquer atividade tenderão invariavelmente a ser os melhores em sua execução. Aqueles que prosperam particularmente no livre mercado, portanto, serão os mais adeptos da produção e de servir a seus semelhantes; aqueles que tiveram sucesso na luta política por subsídios, por outro lado, serão os mais hábeis em exercer coerção ou em obter favores de quem exerce coerção. Geralmente, pessoas diferentes estarão nas diferentes categorias de bem-sucedidos, de acordo com a especialização universal de habilidades. Além disso, para aqueles que são hábeis em ambos, o sistema de impostos e subsídios encorajará e promoverá suas habilidades predatórias e penalizará as produtivas.

Um exemplo comum de subsídio de transferência direta é o *alívio* governamental *aos pobres*. A ajuda estatal aos pobres é claramente um *subsídio à pobreza*, pois os homens agora têm automaticamente direito ao dinheiro do Estado por causa de sua pobreza. Consequentemente, diminui a desutilidade marginal da renda renunciada do lazer, assim a ociosidade e a pobreza tendem a aumentar ainda mais, o que, por sua vez, aumenta o montante do subsídio que precisa ser extraído dos pagadores de impostos. Assim, um sistema de pobreza subsidiado legalmente tende a despertar mais da própria pobreza que supostamen-

te está sendo aliviada. Quando, como geralmente é o caso, a quantia do subsídio depende diretamente do número de filhos possuídos pelo pobre, há um incentivo adicional para o pobre criar mais filhos do que de outra forma e, assim, multiplicar o número de pobres — e mais pobres dependentes — ainda mais.[58] A sinceridade do desejo do Estado de promover a caridade para com os pobres pode ser medida por dois impulsos perenes do governo: suprimir "esquemas de caridade" e retirar os mendigos individuais das ruas porque o "governo faz provisões suficientes para eles".[59] O efeito de ambas as medidas é o de aleijar as doações voluntárias individuais para a caridade e forçar o público a direcionar sua doação para os canais aprovados e vinculados aos funcionários do governo.

Da mesma forma, o *auxílio-desemprego* governamental, muitas vezes com a intenção de ajudar no tratamento do desemprego, tem o efeito exatamente inverso: subsidia e intensifica o desemprego. Vimos que o desemprego surge quando os trabalhadores ou sindicatos estabe-

[58] Como Thomas Mackay afirmou com propriedade: "Podemos ter exatamente tanto pobre quanto o país decidir pagar". Thomas Mackay, *Methods of Social Reform* (Londres: John Murray, 1896), p. 210. A caridade privada para os pobres, por outro lado, não teria o mesmo efeito de círculo vicioso, uma vez que os pobres não teriam uma reivindicação compulsória contínua sobre os ricos. Isso é particularmente verdadeiro quando a caridade privada é concedida apenas aos pobres "merecedores". Sobre o conceito do século XIX dos "pobres merecedores", cf. Barbara Wootton, *Social Science and Social Pathology* (Londres: George Allen & Unwin, 1959), pp. 51, 55 e 268 ff.

[59] O leitor pode medir pela seguinte anedota de um admirador de tal impulso *quem* era o verdadeiro amigo do pobre músico de rua — seu cliente ou o governo:

> Durante uma campanha semelhante para limpar as ruas dos músicos de rua (a maioria dos quais eram simplesmente mendigos licenciados), uma mulher se aproximou de LaGuardia em um evento social e implorou que ele não a privasse de seu músico de rua preferido.
> "Onde você mora?" Ele perguntou a ela.
> "Na Park Avenue!"
> LaGuardia levou a cabo com sucesso seu plano de eliminar os músicos de rua e os vendedores ambulantes, apesar dos apelos dos moradores de cobertura dos cortiços. (Newbold Morris e Dana Lee Thomas, *Let the Chips Fall* [Nova York: Appleton-Century-Crofts, 1955], pp. 119-20)

lecem um salário-mínimo acima do que poderiam obter no livre mercado. A ajuda fiscal ajuda-os a manter esse mínimo irrealista e, portanto, prolonga o período de desemprego e agrava o problema.

C. Atividades que Usam de Recursos

Voltemos agora às atividades que usam de recursos do governo, onde o Estado professa estar prestando algum tipo de serviço ao público. O "serviço" governamental pode ser fornecido gratuitamente ou vendido a um preço aos usuários. Os serviços "gratuitos" são particularmente característicos do governo. A proteção policial e militar, combate a incêndios, educação, parques e algum abastecimento de água vêm à mente como exemplos. O primeiro ponto a observar, claro, é que esses serviços não são e não podem ser verdadeiramente *gratuitos*. Um bem gratuito, como vimos no início deste livro, não seria um bem e, portanto, não seria um objeto da ação humana; simplesmente existiria em superabundância para todos. Se um bem não existe em abundância para todos, então o recurso é escasso e o suprir custa para a sociedade outros bens renunciados. Portanto, não pode ser gratuito. Os recursos necessários para fornecer o serviço governamental gratuito são extraídos do restante da produção. O pagamento é feito, entretanto, não pelos usuários, com base em suas compras voluntárias, mas por meio de uma cobrança coerciva dos pagadores de impostos. Uma divisão básica é, portanto, efetuada entre o *pagamento* e o *recebimento de serviço*. Essa divisão é inerente a todas as operações do governo.

Muitas consequências graves decorrem da divisão e também do serviço "gratuito". Como em todos os casos em que o preço está abaixo do preço de mercado, uma demanda enorme e excessiva é estimulada pelo bem, muito além da oferta de serviço disponível. Consequentemente, sempre haverá "escassez" do bem gratuito, constantes reclamações de insuficiência, superlotação, etc. Uma ilustração são as reclamações perpétuas sobre insuficiência policial, particularmente em bairros infestados de crimes, sobre falta de professores e de escolas na rede pública de ensino, sobre engarrafamentos em ruas e rodovias do governo, etc. Em nenhuma área do livre mercado existem tais reclamações crônicas sobre escassez, insuficiências e serviço de baixa qua-

lidade. Em todas as áreas da iniciativa privada, as empresas tentam persuadir os consumidores a comprar mais de seus produtos. Onde o governo possui e opera, por outro lado, há invariavelmente apelos aos consumidores para paciência e sacrifício, problemas de escassez e deficiências são continuamente abundantes. É duvidoso se alguma empresa privada faria o que a cidade de Nova York e outros governos fizeram: exortar os consumidores a usar *menos* água. Também é característico da operação do governo que, quando ocorre uma escassez de água, são os *consumidores* e não os "empresários" do governo os culpados pela escassez. A pressão recai sobre os consumidores para que se sacrifiquem e usem menos, enquanto na indústria privada a pressão (bem-vinda) recai sobre os empreendedores para fornecerem mais.[60]

As bem conhecidas ineficiências da operação governamental *não* são acidentes empíricos, decorrentes talvez da falta de tradição no serviço público. Elas são *inerentes* a todo empreendimento governamental, e a demanda excessiva fomentada por serviços gratuitos e por outros subvalorizados é apenas uma das muitas razões para essa condição.

A oferta gratuita não apenas subsidia os usuários *à custa* dos pagadores de impostos que não utilizam o serviço; ela também aloca recursos incorretamente, deixando de ofertar o serviço onde ele é mais necessário. O mesmo é verdade, em menor medida, onde quer que o preço esteja abaixo do preço do livre mercado. No livre mercado, os consumidores podem ditar os preços e, assim, garantir a melhor alocação de recursos produtivos para atender às suas necessidades. Em uma empresa governamental, isso não pode ser feito. Tomemos novamente o caso do serviço gratuito. Como não há preços e, portanto, não há exclusão de usos submarginais, não há como o governo, mesmo que quisesse, alocar seus serviços para seus usos mais importantes e para os compradores mais ansiosos. Todos os compradores, todos os usos, são mantidos artificialmente no mesmo plano. Como resultado, os usos mais importantes serão desprezados. O governo enfrenta problemas

[60] Veja Murray N. Rothbard, "Government in Business" em *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1958), IV, 186 ff. É característico da propriedade governamental e da "empresa" governamental que o consumidor se torne, não um "rei" a ser cortejado, mas um sujeito problemático determinado a usar o produto "social".

insuperáveis de alocação, que não pode resolver nem mesmo para *sua própria satisfação*. Assim, o governo será confrontado com o problema: Devemos construir uma estrada no local *A* ou no local *B*? Não existe uma maneira racional de tomar essa decisão. Não pode ajudar da melhor forma os consumidores privados da estrada. Ele pode decidir apenas de acordo com o capricho do governante oficial, i.e., apenas se os *funcionários do governo* fizerem o "consumo", e não o público.[61] Se o governo deseja fazer o que é melhor para o público, ele se depara com uma tarefa impossível.

D. A Falácia do Governo em uma "Base de Negócios"

O governo pode subsidiar deliberadamente, dando um serviço gratuitamente, ou pode genuinamente tentar encontrar o verdadeiro preço de mercado, ou seja, "operar em uma base de negócios". Esse último é frequentemente o grito levantado pelos conservadores — que a empresa governamental seja colocada em uma situação comercial, que os déficits sejam eliminados, etc. Quase sempre isso significa aumentar o preço. Essa é uma solução racional, entretanto? Costuma-se afirmar que uma única empresa governamental, operando na esfera de um mercado privado e comprando recursos dele, pode precificar seus serviços e alocar seus recursos de maneira eficiente. Isso, entretanto, está incorreto. *Há uma falha fatal* que permeia todo esquema concebível de empresa governamental e inelutavelmente a impede de precificação racional e alocação eficiente de recursos. Por causa dessa falha, a empresa governamental *nunca* pode ser operada em uma base de "negócios", não importa o quão ardentes sejam as intenções do governo.

Qual é esta falha fatal? É o fato de que o governo pode obter recursos virtualmente ilimitados por meio do poder tributário coercitivo (ou seja, limitado apenas pelos recursos totais da sociedade). As empresas privadas precisam obter seus fundos de investidores privados. Essa alocação de fundos pelos investidores, com base na preferência temporal e na antecipação do mercado, "raciona" os fundos e recursos para os usos mais lucrativos e, portanto, mais úteis. As empresas pri-

[61] Assim, o governante pode escolher uma estrada que dará a ele ou a seus aliados mais votos.

vadas podem obter fundos *apenas* de consumidores e investidores; eles podem obter fundos, em outras palavras, apenas de pessoas que valorizam e compram seus serviços e de poupadores que estão dispostos a arriscar o investimento de seus fundos economizados em antecipação ao lucro. Em suma, pagamento e serviço estão, repetimos, indissoluvelmente ligados no mercado. Mas o governo, por outro lado, pode obter tanto dinheiro quanto quiser. O livre mercado, portanto, fornece um "mecanismo", que analisamos em detalhes, para alocar fundos para consumo futuro e presente, para direcionar recursos para seus usos mais produtivos de valor para todas as pessoas. Dessa forma, fornece um meio para os empresários alocarem recursos e definirem preços de serviços para garantir o uso ótimo. O governo, no entanto, não tem rédea sobre si mesmo, i.e., nenhum requisito de cumprir um teste de lucros e de perdas ou de serviço valorado aos consumidores, para permitir que obtenha fundos. O empreendimento privado só pode obter fundos de clientes satisfeitos e valorizadores e de investidores guiados por lucros e perdas presentes e futuros esperados. O governo obtém mais fundos com seus próprios caprichos.

Com o fim do controle, também se foi qualquer oportunidade para o governo alocar recursos de forma racional. Como pode saber se vai construir a estrada *A* ou a estrada *B*, se deve "investir" em uma estrada ou em uma escola — na verdade, quanto deve gastar em todas as suas atividades? Não há uma maneira racional de alocar fundos ou mesmo decidir quanto ter. Quando há falta de professores ou salas de aula ou polícia ou ruas, o governo e seus apoiadores têm apenas uma resposta: mais dinheiro. O povo precisa entregar mais de seu dinheiro ao governo. Por que esse tipo de resposta nunca é oferecido no livre mercado? A razão é que o dinheiro precisa sempre ser *retirado* de algum outro uso no consumo ou investimento — e essa retirada deve ser justificada. No mercado, a justificativa é fornecida pelo teste de lucros e perdas — a indicação de que as necessidades mais urgentes dos consumidores estão sendo satisfeitas. Se uma empresa ou produto está gerando altos lucros para seus proprietários, e *espera-se* que esses lucros continuem, mais dinheiro *estará* a caminho; caso contrário, esteja incorrendo em perdas, o dinheiro *sairá* do setor. O teste de lucros e perdas serve como um guia crítico para direcionar o fluxo de recursos

produtivos. Esse guia não existe para o governo, que, portanto, não tem uma maneira racional de decidir *quanto* dinheiro deve ser gasto no total ou em cada linha específica. Quanto mais dinheiro ele gasta, mais serviços, é claro, ele pode ofertar — mas onde parar?[62]

Os proponentes do empreendimento governamental podem replicar que o governo deveria simplesmente dizer a certo setor estatal para agir *como se fosse* um empreendimento com fins lucrativos e se estabelecer da mesma forma que uma empresa privada. Existem duas falhas básicas nessa teoria: (1) É impossível *brincar* de empreendimento. Empreendimento significa arriscar o próprio dinheiro em investimento. Gestores e políticos burocráticos não têm incentivos reais para desenvolver habilidades empreendedoras, para realmente se ajustar às demandas dos consumidores. Eles não correm o risco de perder seu dinheiro no empreendimento. (2) Além da questão dos incentivos, mesmo os gerentes mais ávidos *não poderiam* funcionar como um negócio. Pois, independentemente do tratamento outorgado a operação *depois* dele é estabelecida, o lançamento *inicial* da empresa é feito com dinheiro do governo e, portanto, por meio de cobrança coercitiva. Um elemento fatalmente arbitrário foi "embutido" nos próprios órgãos vitais do empreendimento. Além disso, futuras decisões sobre despesas serão tomadas com recursos fiscais e, portanto, estarão sujeitas à mesma falha. A facilidade de obtenção de dinheiro distorce inerentemente as operações dos empreendimentos governamentais. Ademais, suponha que o governo "invista" em um empreendimento *E*. Ou o livre mercado teria também, deixado sozinho, investido nesse mesmo empreendimento ou não. Se assim fosse, a economia sofre, no mínimo, com uma "parte" indo para a burocracia intermediária. Do contrário, e isso é quase certo, segue-se imediatamente que a despesa com *E* é uma distorção da utilidade privada no mercado — que alguma outra despesa teria trazido maiores retornos monetários. Segue-se mais uma vez que um empreendimento governamental não pode replicar as condições do negócio privado.

Além disso, o estabelecimento de empreendimentos governamentais cria uma vantagem competitiva "injusta" sobre as empresas privadas, pois pelo menos parte de seu capital foi obtido por meio de coer-

62 Cf. Ludwig von Mises, *Bureaucracy* (New Haven: Yale University Press, 1946), pp. 50, 53.

ção e não de serviço. É claro que o governo pode, com seu subsídio, tirar uma empresa privada do campo. O investimento privado na mesma indústria será muito restrito, uma vez que os futuros investidores anteciparão perdas nas mãos de competidores governamentais privilegiados. Além disso, uma vez que todos os serviços competem pelo dinheiro do consumidor, todas as empresas privadas e todos os investimentos privados serão, até certo ponto, afetados e dificultados. E quando um novo empreendimento governamental começa, ele gera temores em outras indústrias de que serão as próximas, de que serão ou confiscadas ou forçadas a competir com empresas subsidiadas pelo governo. Esse temor tende a reprimir ainda mais o investimento produtivo e, assim, diminuir ainda mais o padrão geral de vida.

Outro argumento, usado muito corretamente pelos proponentes "esquerdistas" da propriedade do governo, é este: se a operação comercial é tão desejável, por que seguir um caminho tão tortuoso? Por que não descartar a propriedade do governo e entregar toda a operação a empresas privadas? Por que ir tão longe para tentar imitar o ideal aparente (propriedade privada) quando o ideal pode ser perseguido diretamente? A chamada por princípios de negócios no governo, portanto, faz pouco sentido, mesmo se essa chamada pudesse ser bem-sucedida.

Muitos "critérios" foram oferecidos por escritores como guias para a precificação de serviços governamentais. Um critério apoia a precificação de acordo com o "custo marginal". Como indicamos acima, entretanto, esse dificilmente é um critério e se baseia em falácias clássicas de determinação de preços pelos custos. "Marginal" varia de acordo com o período de tempo pesquisado. E os custos não são estáticos, mas flexíveis; eles mudam de acordo com os preços e, portanto, não podem ser usados como um guia para a fixação de preços. Além disso, os preços são iguais aos custos médios apenas no equilíbrio final, e o equilíbrio não pode ser considerado um ideal para o mundo real. O mercado *apenas tende rumo* a esse objetivo. Finalmente, os custos de operação do governo serão mais altos do que para operações semelhantes no livre mercado.[63]

[63] Vários critérios falaciosos têm sido propostos para decidir entre a ação privada e a estatal. Uma regra comum é pesar os "custos sociais marginais" e

O empreendimento governamental não apenas dificultará e reprimirá o investimento privado e o empreendedorismo na mesma indústria e em indústrias de toda a economia; mas também perturbará todo o mercado de trabalho. Pois o governo (a) diminuirá a produção e os padrões de vida na sociedade, desviando mão de obra potencialmente produtiva para a burocracia; (b) usando fundos confiscados, será capaz de pagar mais do que a taxa de mercado pela mão de obra e, portanto, criar um clamor por parte dos candidatos a empregos do governo por uma expansão da máquina burocrática improdutiva; e (c) os altos salários do governo apoiados por impostos podem induzir, erroneamente, os trabalhadores a acreditar que isso reflete o salário de mercado na indústria privada, causando assim um desemprego indesejado.

As ineficiências da operação do governo são agravadas por vários outros fatores. Como vimos, um empreendimento governamental competindo em uma indústria geralmente pode expulsar proprietários privados, uma vez que o governo pode se subsidiar de várias maneiras e se abastecer com fundos ilimitados quando desejados. Nos casos em que não pode competir mesmo nessas condições, pode arrogar-se um monopólio obrigatório, expulsando os concorrentes pela força. Isso foi feito nos Estados Unidos, no caso dos correios.[64] Quando o governo assim concede a si mesmo um monopólio, pode ir para o outro extremo do serviço gratuito; pode cobrar um preço de monopólio. Cobrar um preço de monopólio — agora claramente diferente de um preço de livre mercado — distorce os recursos novamente e cria uma escassez artificial do bem particular. Também permite uma qualidade de serviço enormemente reduzida. Um monopólio governamental não precisa se

benefícios contra os "custos privados marginais" e benefícios. Além de outras falhas, não existe tal entidade como "sociedade" separada dos indivíduos constituintes, de modo que esse critério preferido é simplesmente sem sentido.

64 Veja o interessante panfleto de Frank Chodorov, *The Myth of the Post Office* (Hinsdale, Ill.: Henry Regnery Co., 1948). Em uma situação similar na Inglaterra, *veja* Frederick Millar, "The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office" em Thomas Mackay, ed., *A Plea for Liberty (*Nova York: D. Appleton Co., 1891), pp. 305-325. Para um retrato dos fatores políticos que têm distorcido sistematicamente as considerações econômicas na definição de tarifas postais nos Estados Unidos, *veja* Jane Kennedy, "Development of Postal Rates: 1845-1955," *Land Economics*, maio, 1957, pp. 93-112; e Kennedy, "Structure and Policy in Postal Rates," *Journal of Political Economy*, junho, 1957, pp. 185-208.

preocupar que os clientes possam ir para outro lugar ou que a ineficiência possa significar seu fim.[65] É particularmente absurdo exigir "princípios de negócios" onde um empreendimento governamental funciona como monopólio. Periodicamente, por exemplo, existem demandas para que os correios sejam "como negócios" e acabem com seu déficit, que precisa ser pago pelos pagadores de impostos. Mas acabar com o déficit de uma operação governamental inerente e necessariamente ineficiente não significa fazer negócios. Para cobrir os custos, o preço precisa ser elevado o suficiente para atingir um preço de monopólio e, assim, camuflar e compensar as ineficiências do governo. Um preço de monopólio acarretará um fardo excessivo para os usuários do serviço postal, especialmente porque o monopólio é compulsório. Por outro lado, vimos que mesmo os monopolistas precisam obedecer à tabela de demanda dos consumidores. Se essa tabela de demanda for elástica o suficiente, pode muito bem acontecer que um preço de monopólio reduza tanto a receita ou diminua tanto seu aumento que um preço mais alto irá *aumentar* os déficits em vez de reduzi-los. Um exemplo notável foi o sistema de metrô da cidade de Nova York nos últimos anos.[66]

65 Somente os governos podem fazer anúncios de cortes no serviço, de forma autossuficiente, para efetuar economias. Em empresas privadas, as economias precisam ser feitas como corolários de melhorias no serviço. Um exemplo recente de corte no serviço do governo — em meio à melhoria dos serviços privados na maioria dos outros campos — foi o declínio nas remessas postais americanas de duas para uma por dia, junto, é claro, com solicitações perenes de tarifas mais altas. Quando a França nacionalizou o importante sistema Ferroviário Ocidental em 1908, as cargas foram cada vez mais danificadas, os trens diminuíram a velocidade e os acidentes aumentaram a tal ritmo que um economista causticamente observou que o governo francês havia acrescentado acidentes ferroviários à sua lista crescente de monopólios. *Veja* Murray N. Rothbard, "The Railroads of France," *Ideas on Liberty*, Setembro, 1955, p. 42.

66 Ironicamente, as tarifas mais altas levaram muitos clientes a comprar e dirigir seus próprios carros, agravando ainda mais o perene problema de tráfego (falta de espaço nas ruas do governo). Mais um exemplo de intervenção governamental criando e multiplicando suas próprias dificuldades! No caso do metrô, *ver* Ludwig von Mises, "The Agony of the Welfare State," *The Freeman*, 4 de Maio, 1953, pp. 556-57.

E. Centros Caóticos de Cálculo

Vimos no capítulo 10 acima que um cartel ou uma empresa não poderia possuir todos os meios de produção da economia, porque não poderia calcular preços e alocar fatores de maneira racional. E vimos que essa é a razão pela qual o socialismo de Estado também não poderia planejar ou alocar racionalmente. Observamos ainda que dois ou mais estágios não poderiam ser totalmente integrados verticalmente no mercado — pois a integração total eliminaria um segmento inteiro do mercado e estabeleceria uma ilha de cálculo caótica e de alocação caótica, uma ilha que impediria um ótimo planejamento para lucros e uma máxima satisfação para os consumidores.

No caso da propriedade governamental simples, ainda outra extensão dessa tese torna-se evidente. Pois *cada* empresa governamental introduz sua *própria* ilha de caos na economia; *não há necessidade de esperar pelo socialismo pleno para que o caos comece seu trabalho*. Nenhum empreendimento governamental pode determinar preços, custos ou alocar fatores ou fundos de maneira racional e que maximize o bem-estar. Nenhum empreendimento governamental poderia ser estabelecido em uma "base de negócios", mesmo se o desejo estivesse presente. Assim, qualquer operação governamental injeta um ponto de caos na economia; e uma vez que todos os mercados estão interligados na economia, toda atividade governamental perturba e distorce os preços, a alocação de fatores, as relações de consumo/investimento, etc. Cada empreendimento governamental não apenas reduz os serviços sociais dos consumidores, forçando a alocação de fundos para outros fins muito diferentes do desejado pelo público; ele diminui a utilidade de todos (incluindo as utilidades de alguns funcionários do governo) ao distorcer o mercado e espalhar o caos de cálculo. Quanto maior a extensão da propriedade do governo, é claro, mais poderoso será esse impacto.

F. Conflito e os Postos de Comando

Além de suas consequências puramente econômicas, a propriedade do governo tem outro tipo de impacto na sociedade; ela necessaria-

mente substitui por conflito a harmonia do livre mercado. Visto que serviço governamental significa serviço por um conjunto de tomadores de decisão, isso significa serviço uniforme. Os desejos de todos aqueles que são forçados, direta ou indiretamente, a pagar pelo serviço do governo não podem ser satisfeitos. Apenas algumas formas do serviço podem ou serão produzidas pela agência governamental. Como resultado, a empresa governamental cria enormes conflitos de casta entre os cidadãos, cada um dos quais com ideias diferentes sobre a melhor forma de serviço. No resultado final, o empreendimento governamental dificilmente pode deixar de substituir seus próprios valores ou os valores de um conjunto de clientes, pelos valores de todos os outros. Serviços artificialmente padronizados de qualidade inferior — adequados ao gosto ou conveniência do governo — prevalecerão, em contraste com os serviços diversificados de qualidade superior que o livre mercado fornece para atender aos gostos de uma multidão de indivíduos.

Nos últimos anos, as escolas governamentais da América forneceram um exemplo notável de tais problemas e conflitos. Alguns pais preferem escolas racialmente segregadas; outros preferem educação integrada. Alguns pais querem que seus filhos aprendam socialismo; outros querem ensino antissocialista nas escolas. Não há como o governo resolver esses conflitos. Ele só consegue impor a vontade de um grupo por meio da coerção e deixar os outros insatisfeitos e infelizes. Qualquer que seja o tipo de escola escolhido, alguns grupos de pais sofrerão. Por outro lado, não existe esse conflito no livre mercado, que oferece qualquer tipo de serviço demandado. No mercado, quem quer escolas segregadas ou integradas, pró-sociais ou individualistas, pode ter seus desejos satisfeitos. É óbvio, portanto, que a provisão de serviços governamentais, em oposição à privada, reduz o padrão de vida de grande parte da população.

Os graus de propriedade do governo na economia variam de um país para outro, mas em *todos* os países o Estado se certificou de que possui e monopoliza os centros nervosos vitais, os postos de comando da sociedade. Ele adquiriu o monopólio compulsório desses postos de comando e sempre afirmou, sem provas, que a propriedade privada e o

empreendimento nesses campos são simplesmente impossíveis a priori.

Esses postos de comando vitais são segurança, dinheiro (a casa da moeda e, hoje em dia, emissão de notas), rios e mares costeiros, ruas e rodovias, terras em geral (o "domínio público" e o poder do "domínio eminente") e os correios. A função de defesa é particularmente vital para a existência do Estado, pois de seu monopólio virtual da força depende sua habilidade de extrair impostos de seus cidadãos. Outro importante posto de comando mantido, embora nem sempre monopolizado pelo Estado, é a educação. Pois a educação governamental permite a influência da mente jovem para aceitar as virtudes do governo sob o qual vive e do princípio da intervenção governamental. Os conservadores que frequentemente atacam o ensino "socialista" nas escolas do governo estão particularmente longe do alvo, pois o próprio fato de que uma escola do governo existe e, portanto, é considerada boa, ensina a seus pequenos responsáveis as virtudes da propriedade do governo. E se a propriedade do governo é boa e até preferível na educação, por que não para outras mídias educacionais, por exemplo, jornais — ou para outros serviços sociais importantes?

Mesmo quando o governo não detém o monopólio compulsório da escolaridade, ele se aproxima desse ideal ao obrigar a frequência de todas as crianças em escolas públicas ou privadas aprovadas pelo governo. A frequência compulsória traz para as escolas aqueles que não desejam ou não podem se beneficiar da escolaridade e os força a abandonar campos concorrentes como o lazer e o emprego nos negócios.

G. As Falácias da Propriedade "Pública"

Finalmente, a propriedade do governo é frequentemente referida como propriedade "pública" (o "domínio público", "escolas públicas", o "setor público"). A implicação é que quando o governo possui qualquer coisa, cada membro do povo possui partes iguais dessa propriedade. Mas vimos que a característica importante da propriedade não é a formalidade legal, mas a regra *atual*, e sob propriedade do governo é o oficialismo governamental que controla e direciona, e, portanto, "é proprietário", da propriedade. Qualquer membro do "público" que

pensa ser dono da propriedade pode testar essa teoria tentando apropriar-se para seu próprio uso *individual* de sua parte da propriedade estatal.[67,68]

Enquanto aqueles que regem o estado possuem propriedades "públicas", sua propriedade não é segura a longo prazo, uma vez que eles podem ser sempre derrotados em uma eleição ou depostos. Consequentemente, autoridades governamentais tenderão a se considerar apenas como proprietários transitórios dos recursos "públicos". Enquanto um proprietário privado, seguro em sua propriedade e em seu valor de capital, pode planejar o uso de seu recurso durante um longo período no futuro, um funcionário público precisa explorar "sua" propriedade o mais rapidamente que puder, uma vez que ele não possui segurança de mandato. E até mesmo o servidor público enraizado mais seguro precisa se concentrar no uso presente, porque os oficiais do governo geralmente não podem vender o valor capitalizado de seus bens, como os proprietários privados podem. Em suma, exceto em caso da "propriedade privada" de um monarca hereditário, as autoridades governamentais são proprietárias do uso corrente dos recursos, mas não de seu valor de capital. Mas se um recurso em si não pode ser apropri-

[67] Pode ser contestado que acionistas individuais de empresas também não possam fazer isso, e.g., um acionista da General Motors não pode apreender um carro em vez de dividendos em dinheiro ou em troca de suas ações. No entanto, os acionistas são *proprietários* de sua empresa, e esse exemplo prova precisamente nosso ponto de vista. Pois o acionista individual pode contratar fora de sua empresa; ele pode *vender* suas ações da General Motors para outra pessoa. O sujeito do governo *não pode* contratar fora desse governo; ele não pode vender suas "ações" nos correios, e.g., porque ele não tem tais ações. Como F.A. Harper afirmou com sucesso: "O corolário do direito de propriedade é o direito de despropriedade". Portanto, se eu não posso vender uma coisa, é evidente que não sou realmente o dono". Harper, *Liberty: A Path to Its Recovery*, pp. 106, 32. *Ver também* Isabel Paterson, *The God of the Machine* (Nova York: Putnam's, 1943), pp. 179 ff., e T. Robert Ingram, *Schools: Government or Public?* (Houston: St. Thomas Press, n.d.).

[68] Pode-se notar que até mesmo se todas as tábuas falaciosas da estrutura Henry George fossem concedidas, o programa de Imposto Único ainda não seguiria a partir das premissas. Como Benjamin Tucker brilhantemente demonstrou anos atrás, o máximo que poderia ser estabelecido seria o "direito" *de cada homem* à sua pequena parte de alíquota do valor de cada lote de terra — *não* o direito do *Estado* ao valor total. Tucker, *Individual Liberty*, pp. 241-43.

ado, mas apenas seu uso corrente, rapidamente se decorrerá uma exaustão antieconômica do recurso, uma vez que será não benéfico para alguém o conservar por um período de tempo e, ainda, será de vantagem de cada proprietário utilizá-lo rapidamente. É particularmente curioso, então, que quase todos os escritores propagam a noção de que proprietários privados possuem preferência temporal, precisam ter a "visão curta" na utilização de seus recursos, enquanto apenas funcionários públicos são devidamente preparados para exercer uma "visão longa". A verdade é precisamente o contrário. O indivíduo privado seguro em sua propriedade de capital, pode se dar ao luxo de ter uma visão de longo prazo devido ao seu interesse em manter o valor de capital de seu recurso. É o funcionário do governo que precisa tomar e correr, quem precisa explorar a propriedade rapidamente enquanto ele ainda está no comando.[69]

H. Previdência Social

Antes de finalizarmos nossa discussão sobre atividades governamentais específicas, podemos notar de passagem uma forma curiosamente popular de despesas governamentais: "previdência social". A seguridade social confisca a renda dos assalariados, e então, a maioria das pessoas presume que ela investe o dinheiro mais sabiamente do que eles mesmos poderiam, pagando mais tarde o dinheiro aos antigos assalariados na velhice. Considerada como "seguro social", esse é um típico exemplo de empreendimento governamental: não há relação entre prêmios e benefícios, estes últimos mudando anualmente sob o impacto das pressões políticas. No livre mercado, qualquer pessoa que desejar pode investir em uma anuidade de seguro ou em ações ou bens imobiliários. Compelir todos a transferir seus fundos para o governo o força a perder utilidade. Assim, mesmo em sua face, é difícil entender a grande popularidade do programa de previdência social. Mas a verdadeira natureza do programa difere muito da imagem popular. Pois o governo *não* investe os fundos que recebe em impostos; simplesmente

[69] Aqueles que objetam que os indivíduos privados são mortais, enquanto "os governos são imortais", se entregam à falácia do realismo conceitual em sua maior parte. O "governo" não é uma entidade atuante real, mas sim um tipo de ação interpessoal adotada por indivíduos reais.

os gasta, dando a si mesmo seus próprios títulos que precisam ser descontados posteriormente quando os benefícios se vencerem. O dinheiro, é claro, só pode ser obtido através de impostos *adicionais*. Assim, o público deve pagar duas vezes por um pagamento da previdência social. O programa é essencialmente o de tornar mais palatável a tributação geral dos grupos de menor renda e com salários mais baixos.

I. Socialismo e Planejamento Central

Quando a propriedade ou controle do governo se estende a todo o sistema produtivo, então o sistema econômico é chamado de *socialismo*. Socialismo, em suma, é a abolição violenta do mercado, e a monopolização compulsória de toda a esfera produtiva por parte do Estado. Há duas e apenas duas maneiras de organizar qualquer economia. Uma é pela liberdade e escolha voluntária — o caminho do mercado. A outra é pela força e pela ditação — o caminho do Estado. Para os ignorantes da economia, pode parecer que o caminho do mercado é apenas uma confusão anárquica e um caos, enquanto o caminho do Estado constitui uma organização genuína e um "planejamento central". Pelo contrário, vimos neste livro que o mercado é um mecanismo surpreendente e flexível para satisfazer as necessidades de todos os indivíduos. A operação do Estado ou intervenção é, por outro lado, muito menos eficiente e cria muitos problemas disruptivos e cumulativos próprios. Ademais, um Estado socialista, privado do mercado real e de sua determinação de preços para os bens dos produtores, *não pode* calcular e, portanto, só pode administrar um sistema produtivo de forma caótica. A economia do socialismo — um ramo inteiro de economia própria — só pode ser tocado aqui; basta dizer que a demonstração de Mises da impossibilidade do cálculo econômico sob o socialismo nunca foi refutada com sucesso.[70]

[70] Ver a literatura referida no capítulo 10, acima, sobre a economia do socialismo. Ver também John Jewkes, *Ordeal by Planning* (Nova Iorque: Macmillan & Co., 1948). Para aplicação à prática soviética, *ver* Boris Brutzkus, *Economic Planning in Soviet Russia* (Londres: Routledge, 1935) e material tão recente como G.F. Ray, "Industrial Planning in Hungary," *Scottish Journal of Political Economy*, Junho, 1960; E. Stuart Kirby, "Economic Planning and Policy in Communist China," *International Affairs*, Abril, 1958; P.J.D. Wiles, "Changing

Aqui podemos mencionar apenas alguns pontos sobre a economia do socialismo. Um, já que a propriedade é, *de fato*, o controle de um recurso, um sistema nazista, fascista ou outro sistema "planejado centralmente" é tanto "socialismo" quanto um regime comunista que nacionaliza oficialmente a propriedade.[71] Em segundo lugar, a extensão do socialismo no mundo dos dias presentes é, ao mesmo tempo, *sub*estimada em países como os Estados Unidos e *super*estimada na Rússia soviética. É subestimado porque a expansão dos *empréstimos* do governo para empresas privadas nos Estados Unidos tem sido geralmente negligenciada, e temos visto que o credor, independentemente de seu status legal, é também um empreendedor e proprietário de parte. A extensão do socialismo é superestimada porque a maioria dos escritores ignora o fato de que a Rússia, socialista como ela é, não pode ter um socialismo pleno enquanto ela ainda puder se referir aos mercados relativamente livres existentes em outras partes do mundo. Em suma, um único país socialista ou bloco de países, enquanto inevitavelmente experimenta enormes dificuldades e desperdícios no planejamento, ainda pode comprar e vender e se referir ao mercado mundial e pode, portanto, pelo menos vagamente aproximar algum tipo de precificação racional dos bens dos produtores extrapolando a partir desse mercado.[72] Os bem conhecidos desperdícios e erros desse planejamen-

Economic Thought in Poland," *Oxford Economic Papers*, Junho, 1957; Alec Nove, "The Politics of Economic Rationality," *Social Research*, Verão, 1958; e especialmente, Nove, "The Problem of 'Success Indicators' in Soviet Industry," *Economica*, Fevereiro, 1958. Veja abaixo sobre o planejamento socialista em conexão com o crescimento e o subdesenvolvimento.

71 A principal diferença é que uma expropriação formal no estilo comunista torna muito mais difícil *dessocializar*-se mais tarde.

72 O primeiro a apontar isso foi Ludwig von Mises, em seu *Human Action*, pp. 698-99. É particularmente interessante encontrar uma confirmação empírica em Wiles, lidando com o planejamento comunista:

> O que em ato acontece é que os "preços mundiais", i.e., *os preços mundiais capitalistas*, são usados em todo o comércio intra-[soviético] do bloco. Eles são traduzidos em destroços [...] e ingressados em contas de compensação bilaterais. À questão: "O que você faria se não houvesse um mundo capitalista?" veio apenas a resposta: "Atravessaremos essa ponte quando chegarmos a ela". No caso da eletricidade, a ponte já está sob seus pés; tem havido grande dificuldade em precificar isso, já que não há mercado mundial. (Wiles, "Changing Economic Thought in Poland", pp. 202-03)

to socialista parcial são insignificantes em comparação com o que seria experimentado sob o caos total de cálculos de um Estado socialista mundial.

Outro fator negligenciado que diminui a extensão do planejamento nos países socialistas são as atividades do "mercado negro", particularmente em mercadorias (doces, cigarros, drogas, meias etc.) que são fáceis de esconder. Mesmo em mercadorias mais volumosas, a falsificação de registros e a extensa corrupção podem trazer algum tipo de mercado limitado — um mercado que viola todos os planos socialistas — à existência.[73]

Além disso, deve ser observado que uma economia "planejada" centralmente é uma economia centralmente *proibida*. O conceito de "engenharia social" é uma metáfora enganosa, pois no âmbito *social*, em grande parte são as *pessoas* que estão sendo planejadas, em vez da maquinaria inanimada dos projetos de engenharia. E como todo indivíduo é por natureza, se não sempre por lei, um proprietário-de-si e um autoiniciador — i.e., um autoenergizador, isso significa que as ordens centrais, apoiadas, como precisam estar sob o socialismo, pela força e pela violência, efetivamente *proíbem* todos os indivíduos de fazer o que mais querem ou o que eles próprios acreditam ser o melhor ajuste para fazer. Se o Conselho Central de Planejamento, em resumo, ordena *X* e *Y* a Pinsk para trabalharem como caminhoneiros, isso significa que *X* e *Y* estão efetiva e coercivamente *proibidos* de fazer o que teriam feito voluntariamente: talvez *X* tivesse ido a Leningrado para ser um estivador, e talvez *Y* tivesse ficado por perto para mexer em sua oficina e inventar um dispositivo novo e altamente útil.

Este último ponto nos leva a outro grave defeito do planejamento central: invenções, inovações, desenvolvimentos tecnológicos, por sua

---

Sobre as dificuldades encontradas pelo bloco soviético no uso dos preços do mercado mundial, *ver especialmente* Horst Mendershausen, "The Terms of Soviet-Satellite" Trade: A Broadened Analysis", *Review of Economics and Statistics*, maio, 1960, pp. 152-63.

73 Para um relato interessante do recente crescimento de empreendimentos privados organizados na Rússia soviética, ilegais, mas protegidos por enxertos locais, *ver* Edward Crankshaw, "Breaking the Law in a Police State: Regimentation Can't Curb Russians' Anarchic Spirit," *New York Herald-Tribune*, 17 de agosto, 1960.

própria natureza, por definição, não podem ser previstos de antemão e, portanto, não podem ser central e burocraticamente *planejados*. Não só ninguém sabe *o que* será inventado nem *quando*; ninguém sabe *quem* vai fazer a invenção. Claramente, uma economia centralmente proibida, irracional e ineficiente o suficiente para *dados* fins e dados meios e técnicas a qualquer ponto no tempo, é tudo o mais incompetente se um fluxo de invenções e de novos desenvolvimentos são desejados na sociedade. Burocracia, incompetente o suficiente para planejar um sistema estacionário, é muito mais incompetente para planejar um sistema progressivo. [74,75]

10. Crescimento, Prosperidade e Governo

A. O Problema do Crescimento

Nos últimos anos, tanto economistas como jornalistas têm enfatizado fortemente um novo conceito — "crescimento", e muita escrita

---

[74] Dois dos argumentos a favor da atividade governamental mais favorecidos pelos economistas são os argumentos de "bens coletivos" e de "benefício externo". Para uma crítica, veja o *Apêndice B* abaixo.

[75] Pesquisas recentes mostraram a falácia da visão comum de que as invenções modernas e os desenvolvimentos tecnológicos aplicados só podem ocorrer em laboratórios de grande escala, mesmo planejados de forma centralizada. Veja particularmente o brilhante trabalho de John Jewkes, David Sawers, e Richard Stillerman, *The Sources of Invention* (Londres: Macmillan & Co., 1958). *Ver também* John R. Baker, *Science and the Planned State* (Nova York: Macmillan & Co., 1945). Para um resumo útil da literatura recente nesse campo, *veja* Richard R. Nelson, "The Economics of Invention: A Survey of the Literature," *The Journal of Business*, Abril, 1959, pp. 101-27. A ciência soviética tem, é claro, sido capaz de copiar as conquistas técnicas do Ocidente; contudo, sobre as ineficiências da ciência soviética, *ver* Baker, *Science and the Planned State*, e Baker, *Science and the Sputniks* (Londres: Society for Freedom in Science, dezembro, 1958). De interesse sobre as ineficiências inerentes à pesquisa militar governamental é Hoover Commission Task Force Report: Subcommittee of the Commission on Organization of the Executive Branch of Government, *Research Activities in the Department of Defense and Defense-Related Agencies* (Washington, D.C.: Abril, 1955). Sobre energia atômica e governo, *ver*, adicionalmente Jewkes, Sawers, e Stillerman, Alfred Bornemann, "Atomic Energy and Enterprise Economics," *Land Economics*, Agosto, 1954.
Praticamente o tema central de Hayek's *Constitution of Liberty* é a importância da liberdade para inovações e progresso, no sentido mais amplo.

econômica está engajada em um "jogo de números" sobre qual porcentagem ou "taxa de crescimento", "nós" devemos ter no próximo ano ou na próxima década. A discussão está repleta de comparações sobre a maior taxa do país *X* que "nós" devemos contrair rapidamente etc. Em meio a todo o interesse no crescimento, há muitos problemas graves que quase não foram abordados. Primeiro e principal é a simples consulta: "O que há de tão bom no crescimento?" Os economistas, discursando cientificamente sobre o crescimento, contrabandearam ilegitimamente um juízo ético para sua ciência — um juízo ético que permanece não analisado, como se fosse autoevidente. Mas por que o crescimento deveria ser o valor mais alto pelo qual podemos lutar? Qual é a justificativa ética? Não há dúvida de que o crescimento, tomado como outra metáfora duvidosa da biologia, "soa" bem para a maioria das pessoas, mas isso dificilmente constitui uma análise ética adequada. Muitas coisas são consideradas boas, mas no livre mercado cada homem precisa escolher entre diferentes quantidades delas e o preço para aquelas que foram renunciadas. Da mesma forma, o crescimento, como veremos atualmente, deve ser equilibrado e ponderado em relação aos valores concorrentes. Dada a devida consideração, o crescimento seria considerado por poucas pessoas como o *único* valor absoluto. Se fosse, por que parar em 5% ou 8% de crescimento por ano? Por que não 50%?

É completamente ilegítimo que o economista *qua* economista simplesmente endosse o crescimento. O que ele pode fazer é contrastar o que o crescimento significa em várias condições sociais. Em um livre mercado, por exemplo, cada pessoa escolhe quanto crescimento futuro ela quer em comparação com o *consumo presente*. "Crescimento", i.e., um aumento no padrão de vida futuro, pode ser alcançado, como explicamos implicitamente ao longo deste volume, apenas em algumas poucas formas definíveis. Ou mais e melhores recursos podem ser encontrados, ou mais e melhores pessoas podem nascer, ou a tecnologia pode ser melhorada, ou a estrutura de bens de capital precisa ser alongada e o capital multiplicado. Na prática, uma vez que os recursos precisam de capital para encontrar e desenvolvê-las, como a melhoria tecnológica só pode ser aplicada à produção através de investimento de capital, uma vez que a habilidade empreendedorial atua

somente através de investimentos, e como uma maior oferta de mão de obra é relativamente independente de considerações econômicas de curto prazo e pode ter um efeito contrário à moda malthusiana, reduzindo a produção per capita, a *única* maneira viável de crescer é através do aumento da poupança e investimento. No livre mercado, cada indivíduo decide o quanto quer poupar — para aumentar seu padrão de vida futuro — contra o quanto quer consumir no presente. O resultado líquido de todas essas decisões individuais voluntárias é a taxa de investimento de capital da nação ou do mundo. O total é um reflexo das decisões voluntárias e livres de cada consumidor, de cada pessoa. O economista, portanto, não tem nenhum negócio endossando o "crescimento" como um fim; se ele o faz, ele está injetando um juízo de valor não científico e arbitrário, especialmente se ele não apresentar uma teoria ética em justificação. Ele deveria simplesmente dizer que, em um livre mercado, todos obtêm tanto "crescimento" quanto ele opta por obter; e que, além disso, o povo como um todo se beneficia muito com a poupança voluntária de outros que fazem a poupança e o investimento.

O que acontece se o governo decidir, ou por meio de subsídios ou pela propriedade direta do governo, tentar estimular a taxa social de crescimento? Então, o economista deve ressaltar que toda a situação muda. Cada pessoa não mais opta por "crescer" como ela acha melhor. Agora, com a poupança e o investimento compulsórios, o investimento só pode vir *à custa* da poupança *forçada* de alguns indivíduos. Em resumo, se *A*, *B* e *C* "crescem" porque seu padrão de vida aumenta com o investimento compulsório, eles o fazem *à custa* de *D*, *E* e *F*, aqueles que foram obrigados a economizar. Não podemos mais dizer que o padrão de vida social, o padrão de vida de cada pessoa ativa, aumenta; sob crescimento compulsório, algumas pessoas — os poupadores coagidos — *perdem* clara e comprovadamente. Eles "crescem" para trás. Eis uma razão pela qual a intervenção governamental *nunca* pode aumentar a taxa de "crescimento" da sociedade. Pois quando os indivíduos agem livremente no mercado, cada uma de suas ações beneficia a todos, e assim o crescimento é verdadeiramente "social", i.e., participado por todos na sociedade. Mas quando o governo age para forçar o crescimento, são apenas *alguns* que crescem *à custa* do *retro-*

cesso de outros. O economista *Wertfrei* não pode, portanto, dizer que a "sociedade" cresce de forma alguma.

O crescimento, portanto, não é comprovadamente o único valor absoluto para ninguém. Todas as pessoas no mercado ponderam o crescimento *contra* o consumo presente, assim como ponderam o trabalho contra o lazer, e todos os bens uns contra os outros. Se nos dermos plenamente conta de que não existe uma entidade como "sociedade" para além dos indivíduos, torna-se claro que a "sociedade" não pode crescer *à custa* de impor perdas a alguns ou à maioria de seus membros. Suponha, por exemplo, que exista uma comunidade na qual a maior parte da população não *queira* "crescer"; eles preferem não trabalhar muito ou economizar muito; em vez disso, eles reclinar-se-iam debaixo das árvores, apanhariam cerejas e caçariam. Defender a entrada em cena do governo e forçar essas pessoas a trabalhar e poupar, a fim de "crescer" em algum momento no futuro, significa defender a redução compulsória do padrão de vida da maioria da população no presente e no futuro próximo. Qualquer tipo de produção alcançada, sob esse esquema, por maior que seja, não seria "crescimento" para a sociedade; ao contrário, seria retrocesso, não apenas para alguns, mas para a maioria das pessoas. Um economista, portanto, não pode defender *cientificamente* o crescimento compulsório, pois o que ele realmente está fazendo é tentar impor sua própria visão ética (e.g., mais trabalho duro e poupança é melhor do que mais lazer e cerejas) *sobre* os outros membros da sociedade pela força. Esses membros perdem muita utilidade como resultado.

Além disso, deve ser enfatizado novamente que em casos de poupança coerciva o *poupador* não colhe nenhum dos benefícios de seu sacrifício, que é colhido por funcionários do governo ou outros beneficiários. Isto contrasta com o livre mercado, onde as pessoas economizam e investem precisamente porque *elas* colherão algumas recompensas tangíveis e desejadas.

Em um regime de crescimento coagido, então, a "sociedade" não pode crescer, e as condições são totalmente diferentes daquelas do livre mercado. Na verdade, o que temos é uma forma do argumento do "*caroneiro*"[76] contra o livre mercado e para o governo; aqui os vários

[76] N.T.: Em inglês, *free rider*.

"*caroneiros*" se unem para forçar *outras* pessoas a serem econômicas para que os primeiros possam se beneficiar.[77]

Mesmo que deixemos esses problemas de lado, é duvidoso o quanto os *caroneiros* coercitivos podem se beneficiar com essas medidas. Muitas considerações tratadas acima agora entram em jogo. Em primeiro lugar, o crescimento e o sucesso dos *caroneiros* compulsórios desencorajam a produção e deslocam cada vez mais pessoas e energia da produção para a exploração da produção, i.e., para a clandestinidade compulsória. Em segundo lugar, vimos que se o próprio governo faz o "investimento" a partir das economias confiscadas de outros, o resultado, por muitas razões, não é um investimento genuíno, mas um *desperdício de ativos*. O capital construído a partir da poupança coagida, então, em vez de beneficiar os consumidores, é em grande parte desperdiçado e dissipado. Mesmo que o governo use o dinheiro para subsidiar vários investimentos privados, os resultados ainda são graves; pois esses investimentos, por não serem econômicos em relação à demanda dos consumidores genuínos e aos sinais de lucro e perda no mercado, constituirão um *mau-investimento.* Uma vez que o governo retirou seus subsídios e deixou todo o capital competir igualmente no atendimento aos consumidores, é duvidoso quanto desse investimento sobreviveria.

Embora não tenhamos a intenção de lidar aqui de forma alguma com um problema empírico como o crescimento econômico soviético, podemos ilustrar nossa análise observando a algazarra que tem sido levantada nos últimos anos sobre a suposta enorme taxa de crescimento soviético. Curiosamente, descobrimos que o "crescimento" parece estar ocorrendo quase exclusivamente em bens de capital, tais como ferro e aço, barragens hidroelétricas, etc., enquanto pouco ou nenhum desse crescimento parece jamais filtrar o padrão de vida do consumidor soviético médio. O padrão de vida do consumidor, no entanto, é o início e o fim de todo o processo de produção. *A produção* não faz sentido, exceto como um meio de *consumo*. O investimento em bens de capital não significa nada, exceto como uma *estação intermediária necessária para aumentar o consumo*. Quando o investimento de capital ocorre no livre mercado, ele não priva ninguém de bens de consu-

[77] Essa é a primeira linha de argumento para intervenções governamentais analisadas no *Apêndice B* abaixo.

mo; para aqueles que poupam e escolhem voluntariamente o investimento em vez de algum consumo atual. Ninguém é obrigado a sacrificar o consumo presente caso não o deseje fazer. Como resultado, o padrão de vida de todos aumenta continuamente e suavemente conforme o investimento aumenta. Mas, um sistema soviético ou outro sistema de investimento compulsório *reduz* o padrão de vida de quase todos, certamente num futuro próximo. E há todos os indícios de que o dia "fantasioso"[78], quando o padrão de vida finalmente aumenta, quase nunca chega. Em resumo, o "investimento" do governo, como observamos acima, acaba sendo uma forma peculiar de "desperdício" de "consumo" por parte das autoridades governamentais.[79]

Há outra consideração que reforça nossa conclusão. O professor Lachmann tem nos lembrado diligentemente do que os economistas geralmente esquecem: que "capital" não é apenas uma gota homogênea que pode ser acrescentada ou subtraída. Capital é uma *estrutura* complexa, delicada e entrelaçada de bens de capital. Todos os filamentos delicados dessa estrutura têm de se encaixar, e encaixar com precisão, caso contrário, ocorre o *mau-investimento*. O livre mercado é quase um mecanismo automático para tal ajuste; e temos visto ao lon-

[78] N.T.: Em inglês, "pie-in-the-sky". O mesmo que ilusão, algo pouco provável de acontecer, uma falsa esperança.

[79] Em muitos casos, esses "investimentos" não são simplesmente erros burocráticos; eles pagam ganhos de boas-vindas aos funcionários do governo em "prestígio". Todo governo "subdesenvolvido" parece insistir em sua siderúrgica ou em sua barragem, por exemplo, independentemente de ser econômica ou não (portanto, geralmente *não*). Como o Professor Friedman observa com astúcia:

> Os Faraós arrecadaram enormes somas de capital para construir as Pirâmides; isso foi formação de capital em grande escala; certamente não promoveu o desenvolvimento econômico no sentido fundamental de contribuir para um desenvolvimento autossustentável e para o crescimento no padrão de vida das massas egípcias. O Egito moderno construiu sob os auspícios do governo uma siderúrgica; isso envolve a formação de capital; mas é um dreno para os recursos econômicos do Egito [...] uma vez que o custo de fazer aço no Egito é muito maior do que o custo de comprá-lo em outro lugar; é simplesmente um equivalente moderno das Pirâmides, exceto que as despesas de manutenção são mais elevadas. (Milton Friedman, "Foreign Economic Aid: Means and Objectives," *Yale Review*, Verão de 1958, p. 505)

go deste volume como o livre mercado, com seu sistema de preços e critérios de lucro e perda, ajusta a produção e variedade dos diferentes filamentos de produção, impedindo que qualquer um fique muito tempo fora de alinhamento.[80] Mas sob o socialismo ou com maciços investimentos governamentais, não existe tal mecanismo de ajuste e harmonização. Sem um sistema de preços livres e critérios de lucro e perda, o governo só pode errar grosseiramente, "investindo" cegamente sem ser capaz de investir adequadamente nos campos certos, nos produtos certos ou nos lugares certos. Será construído um belo metrô, mas não haverá rodas disponíveis para os trens; uma barragem gigante, mas sem cobre para linhas de transmissão etc. Esses súbitos excedentes e faltas, tão característicos do planejamento governamental, são o resultado de um *mau-investimento* maciço por parte do governo.[81]

A controvérsia corrente sobre o crescimento é, em certo sentido, o resultado de um erro crítico cometido por economistas de "direita" em seu debate contínuo com seus oponentes de "esquerda". *Em vez d*e enfatizar a *livridade* e a livre escolha como seu fim *político* mais alto, os economistas de direita têm enfatizado a importância da livridade como *um meio utilitário* de incentivar a poupança, o investimento e, portanto, o crescimento econômico. Vimos acima que os opositores conservadores do imposto de renda progressivo têm frequentemente caído na armadilha de tratar a poupança e o investimento como, de al-

---

80 Cf. L.M. Lachmann, *Capital and Its Structure*. *Ver também* P.T. Bauer e B.S. Yamey, *The Economics of Under-Developed Countries* (London: James Nisbet and Co., 1957), pp. 129 ff.

81 Sobre o tema da poupança compulsória e do investimento governamental, ver o artigo digno de nota de P.T. Bauer, "The Political Economy of Non-Development" em James W. Wiggins e Helmut Schoeck, eds., *Foreign Aid Re-examined* (Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1958), pp. 129-38. Bauer escreve:

> […] se o desenvolvimento tem significado como um processo desejável, ele precisa se referir a um aumento na produção *desejada*. Coleta e investimento governamental de poupança põem em efeito a produção que não está sujeita ao teste de compra voluntária ao preço de mercado. […] O aumento da produção através desse método é na melhor das hipóteses, um indicador ambíguo de melhoria econômica. [...] Se o capital não for fornecido voluntariamente, este sugere que a população prefere um uso alternativo de recursos, ou consumo corrente ou outras formas de investimento. (*Ibid*., pp. 133-34)

guma forma, um bem maior e melhor do que o consumo e, portanto, de criticar implicitamente a relação poupança/consumo do livre mercado. Aqui temos outro exemplo do mesmo lapso em uma crítica implícita e arbitrária ao mercado. O que os modernos defensores "esquerdistas" do crescimento compulsório têm feito é usar os venerados argumentos dos conservadores como um bumerangue contra eles, e para dizer, com efeito, a seus oponentes: "Muito bem. Você tem mantido que a poupança e o investimento são de importância crítica porque levam ao crescimento e ao progresso econômico. Muito bem; mas, como vocês mesmos concedem implicitamente", a proporção de poupança e investimento do livre mercado é realmente muito lenta. Por que, então, contar com isso? Por que não acelerar o crescimento usando o governo para coagir ainda mais a poupança e o investimento, para acelerar ainda mais o capital futuro?" É evidente que os conservadores não podem contrariar, reiterando seus argumentos familiares. O comentário adequado aqui é a análise que temos exposto — em resumo: *(a)* Com que direito você sustenta que as pessoas *devem* crescer mais rápido do que voluntariamente desejam crescer? *(b)* O crescimento compulsório não beneficiará toda a sociedade como o crescimento escolhido livremente, e, portanto, não é "crescimento social"; alguns ganharão — e ganharão em alguma data distante — *à custa* do retrocesso de outros. *(c)* O investimento governamental ou o investimento subsidiado é ou *mau-investimento* ou não investimento, mas simplesmente desperdício de ativos ou "consumo" de resíduos para o prestígio dos funcionários do governo.

O que, de fato, *é* o "crescimento" econômico? Qualquer definição apropriada precisa certamente abranger um aumento dos meios econômicos disponíveis para a satisfação dos fins das pessoas — em resumo, aumento da satisfação das vontades das pessoas, ou como disse P.T. Bauer, "um aumento na gama de alternativas eficazes abertas às pessoas". Sobre tal definição, é claro que a poupança compulsória, com suas perdas impostas e restrições às escolhas efetivas das pessoas, não pode estimular o crescimento econômico; e também que o "investimento" governamental, com sua negligência do consumo privado

voluntário como seu objetivo, dificilmente pode ser dito que acrescenta às alternativas das pessoas. Muito pelo contrário.[82]

Finalmente, o próprio termo "crescimento" é uma importação ilegítima de uma metáfora da biologia para a ação humana.[83] O "crescimento" e a "taxa de crescimento" conotam algum tipo de necessidade ou inevitabilidade automática e têm para muitas pessoas uma conotação carregada de valor de algo que é evidentemente desejável.[84]

Concomitantemente com o rebuliço sobre o crescimento, desenvolveu uma enorme literatura sobre a "economia dos países subdesenvolvidos". Podemos aqui observar apenas algumas considerações. Em primeiro lugar, ao contrário de uma impressão generalizada, a economia "neoclássica" aplica-se tão plenamente ao subdesenvolvimento quanto a qualquer outro país. De fato, como P.T. Bauer tem frequentemente enfatizado, a disciplina econômica é de certa forma mais afiada em países menos desenvolvidos devido à opção extra que muitas pessoas têm de reverter de uma economia monetária para uma economia de escambo. Um país subdesenvolvido só pode crescer da mesma forma que um país mais avançado: em grande parte através de investimento de capital. As leis econômicas que temos em todo este volume são independentes do conteúdo específico da economia de qualquer comunidade ou nação e, portanto, independentes de seu nível de desenvolvimento. Em segundo lugar, os países subdesenvolvidos são es-

---

82 P.T. Bauer, *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries* (Durham, N.C.: Duke University Press, 1957), pp. 113 ff. Sobre o crescimento econômico soviético, Bauer e Yamey fazem este comentário salutário:

> O significado de renda nacional, output industrial e formação de capital também é discutível em uma economia quando uma parte tão grande do output não é regida pelas escolhas dos consumidores no mercado; as dificuldades de interpretação são particularmente óbvias em conexão com as enormes despesas de capital empreendidas pelo governo sem referência à valoração do output pelos consumidores. (Bauer e Yamey, *Economics of Under-Developed Countries*, p. 162)

Ver também Friedman, "Foreign Economic Aid," p. 510.

83 Para uma crítica de várias metáforas importadas de forma ilegítima e enganosa das ciências naturais para a economia, *consulte* Rothbard, "The Mantle of Science".

84 O presumível crescimento excessivo de células cancerosas, por exemplo, é geralmente negligenciado.

pecialmente propensos ao "investimento" governamental prestigioso, dramático e desperdiçador em tais projetos como usinas siderúrgicas ou baragens, em contraste com o investimento privado econômico, mas não dramático, em ferramentas agrícolas melhoradas.[85, 86] Em terceiro lugar, o termo "subdesenvolvido" é definitivamente carregado de valor para implicar que certos países estão "quase nada" desenvolvi-

[85] Os prolíficos escritos do Professor Bauer são uma fonte particularmente frutífera de análise dos problemas dos países subdesenvolvidos. Além das referências acima, *ver*, especialmente, a excelente obra de Bauer, *United States Aid and Indian Economic Development* (Washington, D.C.: American Enterprise Association, novembro, 1959); seu *West African Trade* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954); "Lewis' *Theory of Economic Growth*", *American Economic Review*, Setembro, 1956, pp. 632-41; "A Reply," *Journal of Political Economy*, Outubro, 1956, pp. 435-41; e P.T. Bauer e B.S. Yamey, "The Economics of Marketing Reform", *Journal of Political Economy*, Junho, 1954, pp. 210-34.

A seguinte citação do estudo de Bauer sobre a Índia é instrutiva para sua análise do planejamento central, bem como do desenvolvimento:

> Como um corolário da reserva de um grande (e crescente) setor da economia para o governo, empresa privada e investimentos, tanto indianos quanto estrangeiros, são banidos de uma ampla gama de atividades industriais e comerciais. Essas restrições e barreiras não afetam apenas os investimentos privados indianos, mas também a entrada de capital estrangeiro, de empreendimento e de habilidade, o que inevitavelmente retarda o desenvolvimento econômico. Tais medidas são, portanto, paradoxais, tendo em vista a suposta ênfase no avanço econômico. (Bauer, *United State Aid*, p. 43)

O principal defeito de Bauer é uma tendência a subestimar o papel do capital no desenvolvimento econômico.

[86] É fascinante descobrir, em 1925-26, antes da Rússia soviética se comprometer com o socialismo pleno e a industrialização coerciva, líderes e economistas atacando o planejamento central e forçando a indústria e pedindo a dependência econômica do campesinato privado. Após 1926, porém, a economia planejada soviética planejou deliberadamente de forma *não econômica* a indústria pesada forçada, a fim de estabelecer um socialismo autárquico. *Ver* Edward H. Carr, *Socialism In One Country*, 1921-1926 (Nova York: Macmillan & Co., 1958), I, 259 f., 316, 351, 503-13. Sobre a experiência húngara, *ver* Ray, "Industrial Planning in Hungary", pp. 134 ff.

dos abaixo de algum tipo de padrão imposto. Como Wiggins e Schoeck apontam, "não desenvolvido" seria um termo mais objetivo.[87]

Devido a sua espetacular explosão de popularidade, algo precisa ser dito aqui da recente doutrina dos "estágios de crescimento econômico" do Professor Rostow. Altamente recomendado como "a resposta a Marx" (como se Marx nunca tivesse sido "respondido" antes), Rostow diviniza cinco estágios de crescimento econômico pelos quais cada nação moderna passa; esses centros em torno da "decolagem" e incluem "pré-condições" de decolagem, condução da decolagem até a "maturidade" e, como fase final, "alto consumo de massa".[88] Além de cometer a falácia comum de assumir algum tipo de taxa automática de "crescimento", Rostow acrescenta muitas outras de sua autoria, entre as quais se destacam as seguintes: (*a)* a retomada da fútil busca moderna por "leis da história" inexistentes; *(b)* a descoberta de tais "leis" por meio dessa falácia do pensamento alemão do final do século XIX, "estágios da história", com cada estágio arbitrário de alguma forma destinado a evoluir automaticamente para o próximo; *(c)* a ênfase indevida — aqui, como em outras formas, mais próximo de Marx do que a maioria dos críticos percebem — em pura *tecnologia* como *fons et origo* do desenvolvimento econômico; *(d)* a mistura deliberada de empresas governamentais e privadas como igualmente capazes de "empreendedorismo"; e *(e)* a confiança no conceito falacioso de "social acima do capital", que precisa ser fornecido principalmente pelo governo antes que a "decolagem" seja alcançada. Na verdade, como vimos, não existem diferentes estágios da economia, cada um sujeito a suas próprias leis, mas uma única economia que se aplica a qualquer nível de desenvolvimento e explica qualquer grau de "crescimento". O estágio final de "alto consumo de massa" de Rostow é particularmente

[87] Wiggins e Schoeck, *Scientism and Values*, p. v. Esse simpósio tem muitos artigos esclarecedores sobre todo o problema do subdesenvolvimento. Além do artigo de Bauer citado acima, veja especialmente as contribuições de Rippy, Groseclose, Stokes, Schoeck, Haberler e Wiggins. Veja também a crítica ao conceito de subdesenvolvimento em Jacob Viner, *International Trade and Economic Development* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1952), pp. 120 ff.

[88] W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960). Talvez alguma da popularidade possa ser devido ao termo "decolagem", que certamente está em sintonia com nossa era aeronáutica e espacial.

questionável. O que era mais característico da fase inicial de "decolagem" da Revolução Industrial na Grã-Bretanha do que precisamente a mudança da produção para o consumo em massa de produtos têxteis baratos, fabricados em fábrica?[89] O consumo em massa foi uma característica da Revolução Industrial desde o início; não é, ao contrário de um mito popular, algum tipo de nova condição de os anos 1950.[90]

B. Professor Galbraith e o Pecado da Afluência

No início do século XX, a principal acusação do sistema capitalista por seus críticos intelectuais foi a suposta omnipresença do "monopólio". Na década de 1930, o desemprego em massa e a pobreza

89 Acerca do complexo de falácias envolvidas na busca de "leis da história", *ver* Ludwig von Mises, *Theory and History* (New Haven: Yale University Press, 1957); para uma crítica de "teorias de estágios" anteriores da história econômica, *ver* T.S. Ashton, "The Treatment of Capitalism by Historians" em F.A. Hayek, ed., *Capitalism and the Historians* (Chicago: University of Chicago Press, 1954), pp. 57-62. Algumas das falácias do conceito de "sobrecarga social" são refutadas em Wilson Schmidt, "Social Overhead Mythology" em Wiggins e Schoeck, *Scientism and Values*, pp. 111-28, embora o próprio Schmidt se agarre a vários. Sobre a superioridade do empreendedorismo e da inovação privada sobre o governo, e em importância para o desenvolvimento, *ver* Yale Brozen, "Business Leadership and Technological Change", *American Journal of Economics and Sociology*, 1954, pp. 13-30; e Brozen, "Technological Change, Ideology and Productivity," *Political Science Quarterly*, dezembro, 1955, pp. 522-42.

Outra falácia de Rostow é a adoção da teoria alemã do final do século XIX de que um estado forte e centralizado era um pré-requisito necessário para o surgimento do capitalismo ocidental. Para uma crítica parcial, ver Jelle C. Riemersma, "Economic Enterprise and Political Powers After the Reformation". *Economic Development and Cultural Change*, July, 1955, pp. 297-308.

Finalmente, para uma discussão aguçada e pioneira de muitos aspectos do desenvolvimento coagido, *veja* S. Herbert Frankel, *The Economic Impact of Under-Developed Societies* (Oxford: Basil Blackwell, 1953). Para um estudo de caso contrastante sobre o caminho do livre mercado para o desenvolvimento, *ver* F.C. Benham, "The Growth of Manufacturing in Hong Kong," *Internacional Affairs*, outubro, 1956, pp. 456-63

90 Para uma crítica a Rostow, enfatizando sua visão mecanicista da história e um determinismo tecnológico que negligencia as *ideias* vitais que criam tecnologia e instituições políticas, *ver* David McCord Wright, "True Growth Must Come Through Freedom", *Fortune*, dezembro de 1959, pp. 137-38, 209-12.

(“um terço de uma nação”) vieram à tona. No momento atual, a crescente abundância e prosperidade diminuíram muito o tema da pobreza e do desemprego, e o único “monopólio” sério parece ser o do sindicalismo trabalhista. Que não se pense, porém, que as críticas ao capitalismo tenham morrido. Duas acusações aparentemente contraditórias estão agora presentes: (a) que o capitalismo não está “crescendo” suficientemente rápido, e (b) que o problema com o capitalismo é que ele nos torna muito “afluentes”. O excesso de riqueza tem substituído subitamente a pobreza como a trágica falha do capitalismo.[91] À primeira vista, estas últimas acusações parecem contraditórias, pois o capitalismo é, ao mesmo tempo, acusado de produzir demasiados bens e, ainda assim, de não aumentar sua produção de bens com rapidez suficiente. A contradição parece especialmente gritante quando a mesma crítica pressiona as duas linhas de ataque, como é verdade para o principal crítico do pecado da afluência, Professor Galbraith.[92] Mas, como o *Wall Street Journal* tem apontado apropriadamente, isso não é realmente uma contradição; pois a prosperidade excessiva está toda no “setor privado”, os bens de que os consumidores usufruem; a deficiência ou a “fome”, estão no “setor público”, que precisa de mais crescimento.[93]

Embora o *The Affluent Society* esteja repleto de falácias, apoiadas por afirmações dogmáticas e por dispositivos retóricos honrados pelo tempo no lugar de argumentos raciocinados,[94] o livro garante aqui alguma consideração em vista de sua enorme popularidade.

---

91 Essa performance nos leva a crer que Schumpeter estava correto quando ele declarou:

> […] o capitalismo enfrenta seu julgamento perante juízes que têm a sentença de morte em seus bolsos. Eles vão passá-la, qualquer que seja a defesa que possam ouvir; o único sucesso que a defesa vitoriosa pode produzir é uma mudança na acusação. (Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 144)

92 John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin Co., 1958)

93 “Fable for Our Times”, *Wall Street Journal*, 21 de abril de 1960, p. 12. Assim, Galbraith, *ibid*., deplora o fracasso do governo em “investir mais” em cientistas e pesquisas científicas para promover nosso crescimento, ao mesmo tempo em que ataca a afluência americana. Acontece, entretanto, que Galbraith quer mais precisamente esse tipo de pesquisa que não pode ter aplicação comercial possível.

Como no caso da maioria dos “economistas” que atacam a ciência econômica, o professor Galbraith é um historicista, que acredita que a teoria econômica, em vez de se basear nos fatos eternos da natureza humana, é de alguma forma relativa a diferentes épocas históricas. A teoria econômica “convencional”, ele afirma, era verdadeira para as épocas anteriores ao presente, que eram tempos de “pobreza”; agora, no entanto, passamos de um estado de pobreza de séculos para uma era de “afluência”, e para tal era, uma teoria econômica completamente nova é necessária. Galbraith também comete o erro filosófico de acreditar que as ideias são essencialmente “refutadas pelos acontecimentos”; pelo contrário, na ação humana, em contraste com as ciências naturais, as ideias só podem ser refutadas por *outras* ideias; os próprios eventos são resultantes complexos que precisam ser interpretados por ideias corretas.

Uma das falhas mais graves de Galbraith é a arbitrariedade das categorias, que permeiam seu trabalho, de “pobreza” e de "afluência". Em nenhum lugar ele define o que ele significa com esses termos e, portanto, em nenhum lugar ele estabelece padrões pelos quais possamos saber, até mesmo na teoria, quando passamos a fronteira mágica entre a “pobreza” e a “afluência” que requer uma teoria econômica inteiramente nova para vir a ser. O presente livro e a maioria das outras obras econômicas tornam evidente que a ciência econômica *não* depende de algum nível arbitrário de riqueza; as leis praxeológicas básicas são verdadeiras para todos os homens em todos os momentos, e as leis cataláticas da economia de troca são verdadeiras quando e onde quer que as trocas sejam feitas.

[94] O principal dispositivo retórico do Galbraith pode ser chamado de “o escárnio sustentado”, que inclui (*a*) apresentar um argumento oposto tão sarcástico que o faz parecer patentemente absurdo, sem necessidade de uma refutação raciocinada; (*b*) cunhar e reiterar nomes Veblenescos de depreciativos, e.g., “a sabedoria convencional”; e (*c*) ridicularizando ainda mais a oposição através de ataques psicológicos *ad hominem*, i.e., acusando os oponentes de terem um interesse psicológico em suas doutrinas absurdas — esse modo de ataque está agora mais na moda do que as acusações mais antigas de venalidade econômica. A “sabedoria convencional” abrange praticamente tudo com o que Galbraith discorda.

Galbraith faz grande parte de sua suposta descoberta, suprimida por outros economistas, de que a utilidade marginal dos bens diminui conforme a renda aumenta e que, portanto, o último $1.000 de um homem não vale quase tanto para ele quanto seu primeiro — a margem de subsistência. Mas esse conhecimento é familiar para a maioria dos economistas, e este livro, por exemplo, incluiu-o. A utilidade marginal dos bens certamente declina conforme nossa renda sobe; mas o próprio fato de que a pessoa continua a trabalhar pelo $1.000 final e que trabalha por mais dinheiro quando a oportunidade está disponível, demonstra conclusivamente que a utilidade marginal dos bens é ainda maior do que a desutilidade marginal do lazer renunciado. A falácia oculta de Galbraith é uma suposição *quantitativa*: do simples fato de que a utilidade marginal dos bens *cai* conforme a renda e a riqueza de alguém aumentam, Galbraith, de algum modo, concluiu que *já* caíram para *virtualmente ou realmente zero*. O fato do declínio, no entanto, nada nos diz sobre o *grau* desse declínio, que Galbraith arbitrariamente assume ter sido quase total. Todos os economistas, mesmo os mais "convencionais", sabem que conforme a renda tem aumentado no mundo moderno, os trabalhadores têm optado por assumir cada vez mais essa renda sob a forma de lazer. E isso deve ser prova suficiente de que os economistas há muito estão familiarizados com a verdade supostamente suprimida de que a utilidade marginal dos bens em geral tende a diminuir conforme sua oferta aumenta. Mas, Galbraith rebate, os economistas admitem que o lazer é um bem de consumo, mas *não* que outros bens diminuem em valor conforme sua oferta aumenta. No entanto, essa é certamente uma contenda errada; o que os economistas sabem é que, conforme a civilização expande a oferta de bens, a utilidade marginal dos bens diminui *e* a utilidade marginal do lazer renunciado (o custo de oportunidade da mão de obra) aumenta, de modo que mais e mais renda real será "tomada" na forma de lazer. Não há nada de alarmante, subversivo ou revolucionário sobre esse fato familiar.

De acordo com Galbraith, os economistas ignoram deliberadamente o espectro da saciedade das necessidades. No entanto, eles o fazem muito apropriadamente, porque quando as necessidades — ou melhor, os quereres de bens trocáveis — forem verdadeiramente sacia-

das, todos nós saberemos em breve; pois, nesse ponto, todos deixarão de trabalhar, deixarão de tentar transformar os recursos da terra em bens de consumo final. Não haverá necessidade de continuar produzindo, porque todas as necessidades de bens dos consumidores terão sido ofertadas — ou, pelo menos, todas aquelas que podem ser produzidas e trocadas. Nesse ponto, todos irão parar de trabalhar, a economia de mercado — em verdade, *toda economia* — chegará ao fim, meios não serão mais escassos em relação aos fins, e todos irão se deliciar no paraíso. Eu acho evidente-ao-self que esse tempo ainda não chegou e não mostra sinais de chegada; se algum dia chegar, será saudado pelos economistas, como pela maioria das outras pessoas, não com maldições, mas com regozijo. Apesar de sua venerável reputação como praticantes de uma "ciência sombria", os economistas não têm interesses adquiridos, psicológicos ou não, na escassez.

Mas, no meio tempo, este ainda é um mundo de escassez; meios escassos têm de ser aplicados para fins alternativos; a mão de obra ainda é necessária. As pessoas ainda trabalham para seus últimos $1.000 de renda e ficariam felizes em aceitar outros $1.000 se isso fosse oferecido. Arriscaremos ainda outra previsão: uma pesquisa informal realizada entre o povo, perguntando se ele aceitaria ou saberia o que fazer com mais alguns milhares de dólares anuais (reais) de renda, teria como resultado que quase ninguém recusaria a oferta por excesso de afluência ou saciedade — ou por qualquer outro motivo. Poucos estariam sem saber o que fazer com o aumento de sua riqueza. O professor Galbraith, é claro, tem uma resposta para tudo isso. Essas necessidades, diz ele, não são reais ou genuínas; elas foram "criadas" na população pelos anunciantes, e seus clientes perversos, os empresários produtores. O próprio fato da produção, através de tal publicidade, "cria" as supostas necessidades que ela supostamente oferta.

Toda a teoria de Galbraith sobre o excesso de afluência se baseia nessa afirmação frágil de que as necessidades do consumidor são criadas artificialmente pelas próprias empresas. É uma alegação apoiada apenas por repetições e por nenhuma evidência — exceto talvez pela óbvia antipatia pessoal de Galbraith por detergentes e *tailfins*. Além disso, o ataque à publicidade perversa como criadora de necessidades

e de degradação do consumidor é certamente o mais convencional da sabedoria convencional no arsenal anticapitalista.[95]

Há muitas falácias no ataque convencional de Galbraith à publicidade. Em primeiro lugar, não é verdade que a publicidade "cria" necessidades ou demandas por parte dos consumidores. Ela certamente tenta persuadir os consumidores a comprar o produto; mas não pode *criar* necessidades ou demandas, porque cada pessoa precisa por si mesma *adotar* as ideias e valores sobre os quais age — quer essas ideias ou valores sejam sólidos quer sejam infundados. Galbraith aqui assume uma forma ingênua de determinismo — de publicidade sobre os consumidores, e, como todos os deterministas, ele deixa uma cláusula de fuga implícita da determinação para pessoas como ele, que *não* são, inexplicavelmente, determinadas pela publicidade. Se houver determinismo pela publicidade, como algumas pessoas podem ser determinadas a apressar e comprar o produto, enquanto o Professor Galbraith é livre para resistir às propagandas com indignação e para escrever um livro denunciando a publicidade?[96]

Em segundo lugar, Galbraith não nos dá nenhum padrão para decidir quais desejos são "criados" e quais são legítimos. Por sua ênfase em pobreza, pode-se pensar que todos os desejos acima do nível de subsistência são falsos desejos criados pela publicidade. É claro que ele não fornece nenhuma evidência para essa visão. Mas, como vere-

---

95 Além da publicidade perversa, os desejos também são criados artificialmente, de acordo com Galbraith, por emulação do vizinho: "Para acompanhar os Joneses". Mas, em primeiro lugar, o que há de *errado* com tal emulação, exceto um julgamento ético não apoiado de Galbraith? Galbraith finge fundamentar sua teoria, não sobre seu julgamento ético privado, e sim sobre a suposta criação de desejos pela própria produção. Mas a simples emulação não seria uma função dos produtores, mas dos próprios consumidores, a menos que a emulação, também, fosse inspirada pela publicidade. Mas isso se reduz à crítica da publicidade discutida no texto. E, em segundo lugar, onde o *Jones* original obteve seus desejos? Independente de quantas pessoas tenham desejos puramente emulados de outros, *alguma* pessoa ou pessoas precisam ter tido originalmente esses desejos como necessidades genuínas próprias. Caso contrário, o argumento é irremediavelmente circular. Uma vez que isso é concedido, é impossível para a economia decidir até que ponto cada desejo é permeado pela emulação.

96 Para saber mais sobre determinismo e as ciências da ação humana, *veja* Rothbard, "Mantle of Science", e Mises, *Theory and History*.

mos mais adiante, isso dificilmente é consistente com sua visão sobre os desejos públicos ou induzidos pelo governo.

Em terceiro lugar, Galbraith não consegue distinguir entre satisfazer um dado desejo de uma maneira melhor e induzir novos desejos. A menos que tenhamos a visão extrema e não apoiada de que *todos os* desejos acima da linha de subsistência são "criados", devemos observar o comportamento bastante estranho atribuído aos homens de negócios pelas suposições de Galbraith. Por que os homens de negócios *devem* se preocupar com as despesas, o incômodo e a incerteza de tentar criar *novos* desejos, quando poderiam muito mais facilmente procurar formas melhores ou mais baratas de satisfazer os desejos que os consumidores *já* têm? Se os consumidores, por exemplo, já têm um desejo discernível e detectável de um "limpador sem espuma" é certamente mais fácil e menos dispendioso de produzir e depois anunciar um produto de limpeza sem espuma do que seria criar alguns desejos completamente novos — digamos para os limpadores *azuis* em particular — e depois trabalhar muito e gastar muito dinheiro em campanhas publicitárias para tentar convencer as pessoas de que eles *precisam* de produtos de limpeza azuis porque o azul "é a cor do céu" ou por alguma outra razão artificial.[97] Em resumo, a visão Galbraithiana do sistema de negócios e marketing faz pouco ou nenhum sentido. Em vez de ir para a tarefa cara, incerta, e, no fundo, inútil, de tentar encontrar um novo desejo para os consumidores, as empresas tenderão a satisfazer esses desejos que os consumidores já têm ou que elas estão bastante seguras de que os consumidores teriam se o produto estivesse disponível. A publicidade é então utilizada como um meio de *a)* Transmitir informações aos consumidores de que o produto agora está disponível e dizer-lhes o que o produto vai fazer; e *(b)* especificamente,

[97] Professor Abbott, em seu importante livro sobre competição, qualidade de produtos, e o sistema de negócios, coloca desta forma:

> Os produtores geralmente acham mais fácil e menos oneroso ganhar vendas adaptando o produto o mais próximo possível aos gostos existentes e dirigindo a publicidade àqueles cujos desejos já estão bem equipados para satisfazer do que tentando alterar o ser humano para se adequar ao produto. (Abbott, *Quality and Competition*, p. 74)

tentar convencer os consumidores de que tal produto *satisfará* sua dada vontade — *e.g.*, *será* um produto de limpeza sem espuma.

De fato, nossa visão é a única que faz sentido para as quantidades cada vez maiores de dinheiro gasto pelas empresas em pesquisa de marketing. Por que se preocupar em investigar em detalhes *o que* os consumidores realmente querem, se tudo o que se precisa fazer é criar os desejos para eles mediante publicidade? Se, de fato, a produção *realmente* criou sua demanda própria através da publicidade, como sustenta Galbraith, os negócios nunca mais teriam que se preocupar com perdas ou falência ou uma falha na venda automática de qualquer bem que pudesse escolher arbitrariamente produzir. Certamente não haveria necessidade de pesquisa de marketing ou de qualquer dúvida sobre o que os consumidores comprarão. Essa imagem do mundo é precisamente o inverso do que está ocorrendo. De fato, precisamente porque os padrões de vida das pessoas estão passando cada vez mais além da linha de subsistência, os empresários estão se preocupando cada vez mais com o que os consumidores querem e o que eles vão comprar. É porque a gama de bens disponíveis para os consumidores está se expandindo muito além dos simples produtos básicos necessários para a subsistência, em quantidade, qualidade e amplitude dos produtos substitutos, que os empresários precisam competir como nunca antes, pagando a justiça ao consumidor, na tentativa de obter sua atenção: em suma, na publicidade. O aumento da publicidade é uma função da gama cada vez mais eficaz da concorrência em favor do consumidor.[98]

Não só os empresários tendem a produzir e satisfazer o que eles acreditam ser os dados desejos dos consumidores, mas também os consumidores, ao contrário dos eleitores, como vimos acima, têm um teste de mercado direto para cada peça publicitária que enfrentam. Se eles comprarem o produto de limpeza e descobrirem que muita fricção ainda é necessária, o produto logo desaparecerá no esquecimento. Assim, quaisquer reivindicações publicitárias para produtos de *mercado*

[98] Escritos recentes de especialistas em marketing sobre "a revolução do marketing", agora em andamento, enfatizam precisamente essa concorrência crescente (e o cortejo) pelo favor e o costume do consumidor. *Ver*, portanto, Robert J. Keith, "The Marketing Revolution", *Journal of Marketing*, Janeiro, 1960, pp. 35-38; Goldman, "Product Differentiation and Advertising: Some Lessons From Soviet Experience", e Goldman, "Marketing-a Lesson for Marx", *Harvard Business Review*, Janeiro-Fevereiro, 1960, pp. 79-86.

podem ser e são rápida e prontamente testadas pelos consumidores. Confrontado com esses fatos, Galbraith só poderia sustentar que a aversão contra a fricção foi gerada, de alguma forma misteriosa e sinistra, pela publicidade comercial.[99]

A publicidade é uma das áreas em que Galbraith, curiosamente e em uma autocontradição gritante, trata os negócios privados de forma diferente das atividades governamentais. Assim, enquanto os negócios estão supostamente "criando" o desejo do consumidor por meio da publicidade gerando assim uma afluência artificial, ao mesmo tempo em que o negligenciado "setor público" está cada vez mais faminto e empobrecido. Aparentemente, Galbraith nunca ouviu falar, ou se recusa a reconhecer a existência de propaganda *governamental*. Ele não faz qualquer menção às hordas de agentes de imprensa, publicitários e propagandistas que trabalham para agências governamentais, bombardeando os pagadores de impostos com propaganda que estes últimos foram *forçados* a apoiar. Uma vez que uma parte considerável da propaganda é para aumentos cada vez maiores nas atividades do gabinete do governo em particular, isso significa que *G*, os funcionários do governo, expropriam *T*, o grosso dos pagadores de impostos, a fim de contratar mais propagandistas para *G*, para persuadir os pagadores de impostos a permitir que ainda mais fundos sejam tirados deles. E assim por diante. É estranho que, enquanto crescentemente indignado sobre comerciais de detergentes e de automóveis na televisão, Professor Galbraith nunca teve de enfrentar o tédio de "comerciais de serviço público" lançados a ele pelo governo. Podemos ignorar as confe-

[99] No alegado poder da publicidade comercial, é bom notar estes comentários pungentes de Ludwig von Mises:

> É uma falácia generalizada que a publicidade hábil pode convencer os consumidores a comprar tudo o que o anunciante quer que eles comprem. [...] Entretanto, ninguém acredita que qualquer tipo de publicidade teria conseguido fazer com que os fabricantes de velas segurassem a área contra a lâmpada elétrica, os condutores de cavalos contra os carros a motor, a pena de ganso contra a caneta de aço e depois contra a caneta-tinteiro. (Mises, *Human Action*, p. 317)

Para uma crítica da noção de "persuasores ocultos", *ver* Raymond A. Bauer, "Limits of Persuasion", *Harvard Business Review*, setembro-outubro, 1958, pp. 105-10.

rências de Washington para organizações privadas influentes que servem como "cinturões de transmissão" para propaganda governamental ao povo, as "instruções internas" que desempenham a mesma função, as grandes quantidades de material impresso subsidiadas pelo pagador de impostos e emitidas pelo governo, etc.

Na verdade, Galbraith *não* só não considera a propaganda governamental como criação artificial de quereres (e esse é um reino, lembremo-nos, onde os consumidores *não têm teste de mercado* do produto), mas uma de suas principais propostas é um vasto programa do que ele chama de "investimento em homens", que se revela ser "educação" governamental em larga escala para elevar os desejos e gostos dos cidadãos. Em resumo, Galbraith quer que o objetivo da sociedade seja a expansão deliberada da "Nova Classe" (aproximadamente, intelectuais, que são alegremente assumidos como sendo os únicos que realmente desfrutam de seu trabalho), "com sua ênfase na educação e seu efeito final nas demandas intelectuais, literárias, culturais e artísticas. […]"[100]

Parece evidente que, enquanto o livre mercado e os negócios são acusados de criar artificialmente desejos do consumidor, o sapato está precisamente no pé do próprio Galbraith. É *Galbraith* quem está ansioso para coibir e suprimir os desejos livremente escolhidos dos consumidores, e quem defende uma tentativa massiva e coerciva do governo de criar desejos artificiais, de "investir em homens", "educando-os" para redirecionar seus desejos para aqueles canais refinados e artísticos dos quais o professor Galbraith tanto gosta. Todos terão que renunciar a seus *tailfins* para serem compelidos a... ler livros (como *The Affluent Society*, por exemplo?).

Há outras falácias graves e fundamentais na abordagem de Galbraith ao governo. Em particular, depois de fazer muito barulho sobre o fato de que, com a pobreza conquistada, a utilidade marginal de outros bens é menor, ele descobre que tudo de alguma forma funciona ao contrário para "necessidades governamentais". As necessidades governamentais, de alguma forma mística, estão isentas dessa lei de desejos

[100] Galbraith, *Affluent Society*, p. 345. Ao propor essa criação em larga escala de uma classe intelectual, Galbraith praticamente ignora a artificialidade de educar pessoas além de seus interesses, capacidades ou oportunidades de trabalho disponíveis.

marginais decrescentes; em vez disso, as necessidades governamentais, *mirabile dictu, aumentam* em urgência conforme a sociedade se torna mais afluente. Dessa contradição flagrante e não resolvida, Galbraith pula para a conclusão de que o governo precisa compelir a transferência maciça de recursos de necessidades privadas supérfluas, para necessidades públicas famintas. Mas com base apenas na utilidade marginal decrescente, não há motivos para tal mudança, uma vez que *todos* os desejos de uma renda real maior são de menor utilidade do que os desejos dos pobres. E quando nos damos conta de que se falamos de desejos "criados", é muito mais provável que a propaganda governamental "crie" desejos do que os negócios, um caso, mesmo nos próprios termos de Galbraith, pode ser feito apenas para o contrário: para uma mudança do setor governamental para o privado. E, finalmente, Galbraith, em seu lamento pelo setor público faminto e subprivilegiado, de alguma forma negligencia o informar de seu leitor de que, independente de quais estatísticas forem usadas, é claro que, nos últimos 50 anos, a atividade governamental aumentou muito mais do que a privada. O governo está absorvendo e confiscando uma parcela muito maior do produto nacional do que em dias anteriores. Quão menor sua "utilidade", e quão maior o caso, nos termos de Galbraith, para uma mudança *da* atividade governamental *para* a atividade privada!

Galbraith também assume superficialmente, como muitos outros escritores, que muitos serviços governamentais são "bens coletivos" e, portanto, simplesmente *não podem* ser fornecidos por empresas privadas. Sem entrar mais na questão da conveniência da iniciativa privada nestes campos, é preciso observar que Galbraith está muito enganado. Sua tese não é apenas uma mera afirmação simples, não apoiada por fatos, mas, ao contrário, cada serviço geralmente supostamente suprível *apenas* pelo governo tem sido historicamente fornecido por empresas privadas. Isto inclui serviços como educação, construção e manutenção de estradas, cunhagem, entrega postal, proteção contra incêndios, proteção policial, decisões judiciais e defesa militar — todos os quais são frequentemente considerados óbvios e necessários dentro da província exclusiva do governo.[101]

[101] Desde que isso nos levaria longe de fato, podemos citar aqui apenas uma referência: ao desenvolvimento bem-sucedido das redes de estradas e canais da

Há muitas outras falácias importantes no livro de Galbraith, mas a tese central de *The Affluent Society* já foi discutida. Assim, uma das razões pelas quais Galbraith vê grande perigo no alto consumo atual é que muito é financiado pelo crédito do consumidor, que Galbraith considera, na maneira convencional, ser "inflacionário" e levar à instabilidade e depressão. No entanto, como veremos mais adiante, o crédito do consumidor que não acrescenta para a oferta de dinheiro *não é* inflacionário; ele simplesmente permite ao consumidor *redirecionar* o padrão de seus gastos de forma a comprar mais do que deseja e ascender mais em suas escalas de valor. Em suma, eles podem redirecionar os gastos de bens não duráveis para bens duráveis. Isso é uma *transferência* do poder de gastar, e não um aumento inflacionário. O dispositivo de crédito do consumidor foi uma invenção altamente produtiva.

Previsivelmente, Galbraith lança muito de seu desprezo sobre a explicação da oferta e da demanda da inflação, e especialmente sobre a explicação monetária adequada, que ele chama de "mística". Sua visão da depressão é puramente keynesiana e assume que uma depressão é causada por uma deficiência da demanda agregada. A "inflação" é um aumento dos preços, que ele combateria *ou* pela redução da demanda agregada através de impostos altos *ou* por controles seletivos de preços e pela fixação, por arbitragem compulsória, de salários e de preços importantes. Se a primeira rota for escolhida, Galbraith, enquanto um Keynesiano, acredita que o desemprego seria o resultado. Mas, Galbraith não está realmente preocupado, pois ele daria o passo revolucionário de separar a renda da produção; a produção, ao que parece, é importante apenas porque proporciona renda. (Vimos que a atividade governamental já efetuou uma separação considerável.) Ele propõe uma escala móvel do seguro-desemprego fornecido pelo governo, que deve ser maior na depressão do que no boom, o pagamento em depressão aumentando *quase* até o salário geral prevalecente (por alguma razão, Galbraith não iria precisamente tão alto, por causa de um medo persistente de algum efeito desincentivador na procura de emprego por parte dos desempregados). Ele não parece perceber que

Inglaterra do século XVIII por empresas privadas de melhoramento de estradas, canais e navegação. Ver T. S. Ashton, *An Economic History of England: The 18th Century* (Nova York: Barnes and Noble, n.d.), pp. 72-81. Sobre a falácia dos "bens coletivos", apenas supríveis pelo governo, ver *Apêndice B* abaixo.

esta é apenas uma forma de agravar e prolongar o desemprego durante uma depressão e subsidiar indiretamente as escalas salariais sindicais acima do mercado. Não há necessidade de destacar outros caprichos do autor, como a adoção da preocupação conservacionista convencional com a utilização de recursos preciosos — uma posição, é claro, consistente com o ataque geral de Galbraith ao consumidor privado.[102]

Como indicamos acima, *há* um problema do "setor público"; a escassez e os conflitos continuam aparecendo nos serviços governamentais, e somente nesses campos, *e.g.*, a delinquência juvenil, os engarrafamentos, as escolas superlotadas, a falta de vagas de estacionamento etc. Vimos acima que o único remédio que os proponentes da atividade governamental podem oferecer é que mais fundos sejam canalizados da atividade privada para a pública.[103] Mostramos, entretanto, que tal escassez e ineficiência são inerentes à operação governamental de qualquer atividade. Em vez de tomarem o alerta das ineficiências da produção do governo, escritores como Galbraith passam a culpa do governo para os pagadores de impostos e consumidores, da mesma forma que os funcionários do governo responsáveis pela água atribuem aos *consumidores* a característica de culpa pela escassez de água. Em nenhum momento Galbraith considera a possibilidade de consertar um setor público enfermo, *tornando esse setor privado*.

[102] Em meio ao emaranhado das falácias e erros restantes de Galbraith, podemos mencionar um: sua curiosa implicação de que o Professor Von Mises é um homem de negócios. Primeiramente Galbraith fala da antiga hostilidade entre empresários e intelectuais, apóia essa afirmação citando Mises como crítica a muitos intelectuais, e depois admite que "a maioria dos homens de negócios" consideraria Mises como "bastante extremo". Mas como Mises certamente não é um homem de negócios, é estranho ver suas declarações usadas como prova de inimizade entre homens de negócios e intelectuais. Galbraith, *Affluent Society*, pp. 184-85. Esse erro peculiar é compartilhado pelos colegas de Galbraith de Harvard, cujo trabalho ele cita favoravelmente, e que persistem em citar não empresários como Henry Hazlitt e Dr. F.A. Harper como porta-vozes do "credo clássico dos negócios". Ver Francis X. Sutton, Seymour E. Harris, Carl Kaysen, e James Tobin, *The American Business Creed* (Cambridge: Harvard University Press, 1956).
The Affluent Society é uma obra que se presta particularmente à sátira, e isso foi inteligentemente fornecido em "The Sumptuary Manifesto", *The Journal of Law and Economics*, outubro de 1959, pp. 120-23.

[103] Veja pp. 940 ff., deste capítulo.

Como Galbraith saberia quando seu desejado "equilíbrio social" foi alcançado? Que critérios ele estabeleceu para nos guiar a saber *quanta* mudança deve haver da atividade privada para a pública? A resposta é, *nenhum*; Galbraith alegremente admite que não há maneira de encontrar o ponto de equilíbrio ótimo: "Nenhum teste pode ser aplicado, pois não existe nenhum". Mas, afinal de contas, definições precisas para o "equilíbrio preciso", não são importantes; pois para Galbraith é cristalino e "claro" que precisamos passar agora da atividade privada para a pública, e em uma medida "considerável". Saberemos quando chegarmos, pois o setor público então irá se deliciar com a opulência. E pensar que Galbraith acusa a perfeitamente sólida e lógica teoria monetária da inflação de ser "mística" e "mágica não revelada"![104]

Antes de deixarmos a questão da afluência e o recente ataque ao consumo — o próprio objetivo de todo o sistema econômico —, vamos notar duas contribuições estimulantes nos últimos anos sobre funções ocultas, mas importantes, do consumo de luxo, particularmente

[104] Uma breve, e, portanto, simples, versão da tese de Galbraith pode ser encontrada em John Kenneth Galbraith, "Use of Income That Economic Growth Makes Possible […]" em *Problems of United States Economic Development* (Nova York: Committee for Economic Development, janeiro de 1958), pp. 201-06. Na mesma coleção de ensaios há de certa forma uma declaração mais extrema da mesma posição do professor Moses Abramovitz, que pressiona ainda mais para denunciar o *lazer* como ameaça de nos privar daquele "modicum de atividade proposital e disciplinada que […] dá sabor às nossas vidas". Moses Abramovitz, "Economic Goals and Social Welfare in the Next Generation", *ibid*., p. 195. Talvez seja apropriado notar uma forte semelhança entre privação forçada de lazer e escravidão, bem como observar que a única sociedade que pode genuinamente "investir nos homens" é uma sociedade onde a escravidão abunda. De fato, Galbraith escreve quase saudosamente sobre um sistema de escravidão por esse motivo. *Affluent Society*, pp. 274-75.

Além de Galbraith e Abramovitz, outros trabalhos "Galbraithianos" no Simpósio de DEC são os do Professor David Riesman e especialmente de Sir Roy Harrod, que está irritado com "touts", a marca britânica de anunciantes. Como Galbraith, Harrod também lançaria um enorme programa de educação governamental para "ensinar" as pessoas a usarem seu lazer da maneira correta, refinada e estética. Isso contrasta com Abramovitz, que substituiria a disciplina de trabalho por uma expansão do lazer. Mas, novamente, suspeita-se que a maioria das pessoas acharia uma estética Harrodiana coagida, assim como disciplinar. Galbraith, *Problems of United States Economic Development*, I, 207-13, 223-34.

por parte dos "ricos". F.A. Hayek apontou a importante função do consumo de luxo dos ricos, a qualquer momento, em novas formas pioneiras de consumo, abrindo assim o caminho para a posterior difusão de tais "inovações de consumo" para a massa dos consumidores.[105] E Bertrand de Jouvenel, salientando o fato de que os gostos estéticos e culturais refinados estão concentrados precisamente nos membros mais abastados da sociedade, também ressalta que esses cidadãos são aqueles que poderiam dar livre e voluntariamente muitos serviços gratuitos a outros, serviços que, por serem gratuitos, não são contabilizados nas estatísticas de renda nacional.[106]

11. Intervenção Binária: Inflação e Ciclos Econômicos

A. Inflação e Expansão de Crédito

No capítulo 11, descrevemos o funcionamento do sistema monetário de um mercado puramente livre. Um mercado monetário livre

105 Hayek, *Constitution of Liberty*, pp. 42ff. Como diz Hayek:

> Uma grande parte das despesas dos ricos, embora não destinada a esse fim, serve para cobrir o custo da experimentação com as coisas novas que, como resultado, podem mais tarde ser colocadas à disposição dos pobres.
>
> O ponto importante não é apenas que gradualmente aprendemos a fazer em grande escala o que já sabemos fazer em pequena quantidade, mas que somente a partir de uma posição avançada se torna visível o próximo leque de desejos e de possibilidades, de modo que a seleção de novos objetivos e o esforço para sua realização começarão muito antes do que a maioria possa lutar por eles. (*Ibid.*, pp. 43-44)

Veja também o ponto semelhante feito por Mises 30 anos antes. Ludwig von Mises, "The Nationalization of Credit" em Sommer, *Essays in European Economic Thought*, pp. 111f. E ver Bertrand de Jouvenel, *The Ethics of Redistribution* (Cambridge: Cambridge University Press, 1952), pp. 38 f.

106 De Jouvenel, *Ethics of Redistribution*, especialmente pp. 67 e seguintes. Se todas as donas de casa, de repente, parassem de fazer suas próprias tarefas domésticas e, em vez disso, contratassem-se para seus vizinhos do lado, o suposto aumento do produto nacional, medido pelas estatísticas, seria muito grande, embora o aumento real seria nulo. Para mais informações sobre esse ponto, *ver* de Jouvenel, "The Political Economy of Gratuity", *The Virginia Quarterly Review*, Outono, 1959, pp. 515 e seguintes.

adota espécies, seja ouro ou prata ou ambos paralelamente, como o "padrão" ou dinheiro propriamente dito. As unidades de dinheiro são simplesmente *unidades de peso* do dinheiro. O estoque total da mercadoria-dinheiro aumenta com a nova produção (mineração) e diminui com o desgaste e uso em empregos industriais. Geralmente, haverá um aumento gradual do estoque de dinheiro, com efeitos como os analisados acima. A riqueza de algumas pessoas aumentará e a de outras diminuirá, e nenhuma utilidade social se acumulará com uma maior oferta de dinheiro — em seu uso monetário. No entanto, um aumento do estoque elevará o padrão social de vida e bem-estar, satisfazendo ainda mais as demandas *não-monetárias* pelo metal monetário.

A intervenção neste mercado monetário geralmente toma a forma de emissão de falsos recibos de depósito como substitutos do dinheiro. Como vimos no capítulo 11, os passivos de demanda como depósitos ou notas de papel podem entrar em uso em um livre mercado, mas podem ser iguais apenas ao valor real, ou peso, da espécie depositada. Os passivos de demanda são, então, recibos de depósito genuínos, ou certificados de dinheiro verdadeiro, e eles passam no mercado como representantes do dinheiro real, i.e., como substitutos do dinheiro. Os pseudo-recibos de depósito são aqueles emitidos em excesso do peso real da espécie em depósito. Naturalmente, sua emissão pode ser um negócio muito lucrativo. Parecendo-se com os certificados genuínos, eles também servem como substitutos do dinheiro, mesmo que não sejam cobertos por espécie. Eles são fraudulentos, porque prometem resgatar em espécie pelo valor nominal, uma promessa que não poderia ser cumprida se todos os depositantes pedissem por seus próprios bens ao mesmo tempo. Somente a complacência e a ignorância do público permitem que a situação continue.[107]

Em geral, tal intervenção pode ser posta em efeito ou pelo governo ou por indivíduos e empresas privadas em seu papel de "bancos" ou depósitos de dinheiro. O processo de emissão de falsos recibos de depósito ou, mais exatamente, *o processo de emissão de dinheiro além de qualquer aumento no estoque da espécie*, pode ser chamado de *in-*

[107] Embora tenha efeitos óbvios de terceira pessoa, esse tipo de intervenção é essencialmente binário porque o emissor ou interventor, ganha *à custa* dos detentores individuais de dinheiro legítimo. As "linhas de força" irradiam dos interventores para cada um daqueles que sofrem perdas.

flação.[108] Uma contração na oferta de dinheiro pendente durante qualquer período (além de uma possível diminuição líquida em espécie) pode ser chamada de *deflação*. Claramente, a *inflação* é o principal evento e o principal propósito da intervenção monetária. Não pode haver deflação sem que uma inflação tenha ocorrido em algum período anterior. *A priori*, quase todas as intervenções serão inflacionárias. Pois, não só toda intervenção monetária precisa *começar* com a inflação; o grande ganho a ser derivado da inflação vem da colocação de dinheiro novo em circulação pelo emissor. O lucro é praticamente sem custos, pois, enquanto todas as outras pessoas precisam *ou* vender bens ou serviços e comprar ouro *ou* minerar ouro, o governo ou os bancos comerciais estão literalmente criando dinheiro a partir do nada. Eles não têm de comprá-lo. Qualquer lucro com o uso desse dinheiro mágico é um claro ganho para os emissores.

Como acontece quando novas espécies entram no mercado, a questão dos substitutos de dinheiro "descobertos" também tem um efeito de difusão: os primeiros receptores do novo dinheiro ganham mais, os próximos ganham um pouco menos etc., até o ponto médio ser alcançado, e então cada receptor perde cada vez mais enquanto espera pelo novo dinheiro. Para os primeiros indivíduos, os preços de venda sobem enquanto os preços de compra permanecem quase os mesmos; mas mais tarde, os preços de compra subiram enquanto os preços de venda permanecem inalterados. Uma circunstância crucial, no entanto, diferencia isto do caso de uma espécie crescente. Os novos papéis ou novos depósitos à vista não têm qualquer função social; eles não beneficiam uns sem prejudicar outros na sociedade de mercado. A crescente oferta de dinheiro é apenas um desperdício social e só pode beneficiar alguns *à custa* de outros. E os benefícios e encargos são distribuídos como acabamos de descrever: os primeiros a ganhar *à custa* dos que chegam mais tarde. Certamente, os negócios e consumidores que tomam emprestado do banco — sua clientela — se beneficiam

[108] A inflação, neste trabalho, é explicitamente definida para excluir aumentos no estoque de espécie. Embora esses aumentos tenham efeitos tão similares quanto o aumento dos preços dos bens, eles também diferem drásticamente em outros efeitos: (*a*) um aumento simples das espécies não constitui uma intervenção no livre mercado, penalizando um grupo e subsidiando outro e (*b*) eles não levam ao processo do ciclo econômico.

muito do novo dinheiro (pelo menos a curto prazo), já que são eles os primeiros a recebê-lo.

Se a inflação é qualquer aumento na oferta de dinheiro *não* correspondido por um aumento no estoque de ouro ou prata disponível, o método de inflação apenas retratado é chamado de *expansão de crédito* — a criação de novos substitutos de dinheiro, entrando na economia no *mercado de crédito.* Como será visto abaixo, embora a expansão do crédito por um banco *pareça* muito mais sóbria e respeitável do que o gasto direto de dinheiro novo, ela na verdade tem consequências muito mais graves para o sistema econômico, consequências que a maioria das pessoas acharia especialmente indesejáveis. Esse crédito inflacionário é chamado *crédito circulante*, como se distingue do empréstimo de *fundos economizados* — chamado *crédito de mercadorias*. Neste livro, o termo "expansão de crédito" se aplicará somente aos aumentos no crédito circulante.

A expansão do crédito tem, naturalmente, o mesmo efeito que qualquer tipo de inflação: os preços tendem a subir conforme a oferta de dinheiro aumenta. Como qualquer inflação, é um processo de redistribuição, pelo qual os infladores, e a parte da economia que lhes vende, ganham *à custa* daqueles que chegam em último lugar no processo de gastos. Esse é o encanto da inflação — para os beneficiários — e a razão pela qual ela tem sido tão popular, particularmente desde que os processos bancários modernos camuflaram seu significado para os perdedores que estão longe das operações bancárias. Os ganhos para os infladores são visíveis e dramáticos; as perdas para outros escondidas e não vistas, mas igualmente válidas para tudo isso. Assim como metade da economia são pagadores de impostos e metade são consumidores de impostos, assim também metade da economia são pagadores de inflação e o restante são consumidores de inflação.

A maioria desses ganhos e perdas serão "de curto prazo" ou "pontuais"; eles ocorrerão durante o processo de inflação, mas cessarão depois que o novo equilíbrio monetário for alcançado. Os infladores fazem seus ganhos, mas depois que a nova oferta de dinheiro é difundida por toda a economia, os ganhos e perdas inflacionários são finalizados. No entanto, como já vimos no capítulo 11, há também ganhos e perdas *permanentes* resultantes da inflação. Pois o novo equilí-

brio monetário não será simplesmente o antigo multiplicado em todas as relações e quantidades pela adição à oferta de dinheiro. Essa era uma suposição que os antigos economistas da "teoria quantitativa" fizeram. As valorações dos indivíduos obtendo ganhos e perdas temporários diferirá. Portanto, cada indivíduo reagirá de forma diferente a seus ganhos e perdas e alterará seus padrões relativos de gastos de acordo com isso. Além disso, o novo dinheiro formará uma alta relação com o saldo de caixa existente de alguns e uma relação baixa com o de outros, e o resultado será uma variedade de mudanças nos padrões de gastos. Portanto, todos os preços *não* terão aumentado uniformemente no novo equilíbrio; o poder de compra da unidade monetária caiu, mas não proporcionalmente igual sobre toda a série de valores de troca. Como alguns preços subiram mais do que outros, portanto, algumas pessoas serão ganhadoras *permanentes*, e algumas perdedoras permanentes, devido à inflação.[109]

Particularmente atingidos por uma inflação, é claro, são os grupos de renda relativamente "fixa", que só terminam suas perdas após um longo período ou não terminam de forma alguma. Aposentados e pensionistas que contrataram uma renda fixa em dinheiro são exemplos de perdedores permanentes, bem como de perdedores de curto prazo. Os benefícios do seguro de vida são cortados permanentemente. As queixas dos conservadores anti-inflacionistas sobre "as viúvas e os órfãos" têm sido frequentemente ridicularizadas, mas não são motivo de riso. Pois são precisamente as viúvas e os órfãos que carregam uma parte principal da crise da inflação.[110] Também sofrem perdas os credores que já estenderam seus empréstimos e acham-se tarde demais no processo para exigir um bônus de poder de compra sobre suas taxas de juros.

A inflação também muda a relação consumo/investimento do mercado. Superficialmente, parece que a expansão do crédito aumenta muito o capital, pois o novo dinheiro entra no mercado como equiva-

[109] Cf. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 140-42.

[110] O objetivo declarado do programa inflacionário de Keynes era a "a eutanásia de rentistas". Será que Keynes percebeu que estava defendendo a aniquilação não tão misericordiosa de alguns dos grupos mais inaptos para o trabalho em todos os grupos populacionais cuja produtividade de valor marginal consistia quase exclusivamente em suas economias? *General Theory*, p. 376.

lente a novas poupanças para empréstimos. Uma vez que o novo dinheiro do banco é aparentemente adicionado à oferta de poupanças no mercado de crédito, os negócios podem agora emprestar a uma taxa de juros menor; consequentemente, a expansão do crédito inflacionário parece oferecer o escape ideal da preferência temporal, bem como uma fonte inesgotável de capital adicional. Na verdade, esse efeito é ilusório. Pelo contrário, a inflação reduz a poupança e o investimento, baixando assim o padrão de vida da sociedade. Pode até causar um consumo de capital em grande escala. Em primeiro lugar, como acabamos de ver, os credores existentes são prejudicados. Isso tenderá a desencorajar empréstimos no futuro e, assim, desencorajar a poupança-investimento. Em segundo lugar, como vimos no capítulo 11, o processo inflacionário gera inerentemente um lucro de poder de compra para o empresário, uma vez que ele compra fatores e os vende em um momento posterior, quando todos os preços são mais altos. O empresário pode assim manter-se a par do aumento de preços (estamos aqui isentos de *variações* nos aumentos de preços a componente de termos de troca), não perdendo nem ganhando com a inflação. Mas a contabilidade empresarial é tradicionalmente concebida para um mundo no qual o valor da unidade monetária é estável. Bens de capital adquiridos são ingressados na coluna de ativos "ao custo", *i.e.*, ao preço pago por eles. Quando a empresa vende o produto mais tarde, o ganho inflacionário extra não é realmente um ganho; pois ele precisa ser absorvido na compra do bem de capital substituído a um preço mais alto. Inflação, portanto, engana o homem de negócios: ela destrói uma de suas principais placas de sinalização e o leva a acreditar que obteve lucros extras quando ele é apenas capaz de substituir o capital. Consequentemente, sem dúvida, ele será tentado a consumir desses lucros e, assim, consumir inadvertidamente também o capital. Assim, a inflação tende imediatamente a reprimir o investimento-poupança e a provocar o consumo de capital.

O erro contábil decorrente da inflação tem outras consequências econômicas. As empresas com maior grau de erro irão ser aquelas com equipamentos de capital comprados de forma mais preponderante quando os preços estavam mais baixos. Se a inflação já vem ocorrendo há algum tempo, essas serão as empresas com o equipamento mais

antigo. Seus lucros aparentemente grandes atrairão outras empresas no campo, e haverá uma expansão completamente injustificada do investimento em uma área de aparentemente alto lucro. Por outro lado, haverá uma deficiência de investimento em outro lugar. Assim, o erro distorce o sistema de alocação de recursos do mercado e reduz sua eficácia na satisfação do consumidor. O erro também será maior nas empresas com uma maior proporção de equipamento de capital em relação ao produto, e efeitos de distorção semelhantes ocorrerão através de investimentos excessivos em indústrias fortemente "capitalizadas", compensados pelo subinvestimento em outros setores.[111]

B. A Expansão de Crédito e o Ciclo Econômico

Já vimos no capítulo 8 o que acontece quando há um investimento-poupança líquido: um aumento na relação entre o investimento bruto e o consumo na economia. As despesas de consumo caem, e os preços dos bens de consumo caem. Por outro lado, a estrutura de produção é estendida, e os preços dos fatores originais especializados nos estágios mais altos sobem. Os preços dos bens de capital mudam como uma alavanca sendo pivotada sobre um ponto de apoio em seu centro; os preços dos bens de consumo caem mais, os dos bens de capital de primeira ordem caem menos; os do capital de maior ordem as mercadorias sobem mais, e as outras menos. Assim, os *diferenciais de preço* entre os estágios de produção diminuem. Os preços dos fatores originais caem nos estágios mais baixos e sobem nos estágios mais altos, e os fatores originais não específicos (principalmente mão de obra) mudam em parte dos estágios mais baixos para os mais altos. O investimento tende a ser centrado em processos de produção mais longos. A queda nos diferenciais de preço é, como vimos, *equivalente* a uma queda na taxa natural de juros, o que, naturalmente, leva a uma queda corolária na taxa de empréstimo. Depois de um tempo chega o fruto das técnicas mais produtivas; e a renda real de todos aumenta.

[111] Para uma discussão interessante de alguns aspectos do erro contábil, *ver* W.T. Baxter, "The Accountant's Contribution to the Trade Cycle", *Economica*, maio de 1955, pp. 99-112. *Ver também* Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 202-04; e *Human Action*, pp. 546 f.

Assim, um aumento na economia resultante de uma queda nas preferências temporais leva a uma queda na taxa de juros e outra situação de equilíbrio estável com uma estrutura de produção mais longa e mais estreita. O que acontece, entretanto, quando o aumento do investimento *não* se deve a uma mudança na preferência temporal e na poupança, mas à expansão do crédito por parte dos bancos comerciais? Essa é uma maneira mágica de expandir a estrutura de capital de forma fácil e sem custos, sem reduzir o consumo atual? Suponha que seis milhões de onças de ouro estejam sendo investidas, e quatro milhões consumidas, em um determinado período de tempo. Suponha, agora, que os bancos na economia expandem o crédito e aumentam a oferta de dinheiro em dois milhões de onças. Quais são as consequências? O novo dinheiro é emprestado às empresas.[112] Essas empresas, agora capazes de adquirir o dinheiro a uma taxa de juros mais baixa, entram no mercado de bens de capital e fatores originais para licitar recursos para longe das outras empresas. A qualquer momento o estoque de bens é fixo, e os dois milhões de novas onças são, portanto, empregados para elevar os preços dos bens dos produtores. O aumento dos preços dos bens de capital será imputado a aumentos nos fatores originais.

A expansão do crédito reduz a taxa de juros do mercado. Isto significa que os diferenciais de preços são reduzidos e, como vimos no capítulo 8, os diferenciais de preços mais baixos aumentam os preços nos mais altos estágios da produção, transferindo recursos para esses estágios e também aumentando o número de estágios. Como resultado, a estrutura de produção é alongada. As empresas mutuárias são levadas a acreditar que há fundos suficientes para permitir que elas embarquem em projetos antes não lucrativos. No livre mercado, o investimento sempre será o primeiro naqueles projetos que satisfazem os desejos mais urgentes dos consumidores. Em seguida, os próximos desejos mais urgentes são satisfeitos etc. A taxa de juros regula a ordem temporal de escolha dos projetos de acordo com sua urgência. Uma taxa de juros mais baixa no mercado é um sinal de que mais projetos podem ser realizados de forma lucrativa. Uma maior economia no livre mercado leva a um equilíbrio estável da produção a uma taxa de juros mais baixa. Mas, não é assim com a expansão do crédito: os *fa-*

[112] Na medida em que o novo dinheiro é emprestado aos *consumidores* e não às empresas, os efeitos do ciclo discutidos nesta seção não ocorrem.

tores originais agora recebem uma rentabilidade maior. No exemplo do livre mercado, o total da renda monetária permaneceu o mesmo. *O aumento das despesas em estágios mais altos foi compensado pela diminuição das despesas nos estágios mais baixos.* O "comprimento aumentado" da estrutura de produção foi compensado pela "largura reduzida". Mas, a expansão do crédito bombeia novo dinheiro para a estrutura de produção: a renda monetária agregada aumenta em vez de permanecer a mesma. A estrutura de produção se alongou, mas também *permaneceu com a mesma amplitude*, sem contração das despesas de consumo.

Os proprietários dos fatores originais, com seu aumento da renda monetária, apressam-se naturalmente a gastar seu novo dinheiro. Eles alocam esses gastos entre consumo e investimento de acordo com suas preferências temporais. Vamos supor que as tabelas de preferência temporal do povo permaneçam inalteradas. Essa é uma suposição adequada, uma vez que não há razão para supor que elas tenham mudado por causa da inflação. A produção agora não reflete mais as preferências temporais voluntárias. Os negócios têm sido levados pela expansão do crédito para investir em estágios mais altos, *como* se houvesse mais poupança disponível. Uma vez que não há, os negócios têm investido demais nos estágios mais altos e investido de menos nos estágios mais baixos. Os consumidores agem prontamente para restabelecer suas preferências temporais — suas proporções de investimento/consumo preferidas e diferenciais de preço. Os *diferenciais* serão restabelecidos no montante antigo, mais elevado, *i.e.*, a taxa de juros voltará à sua magnitude de livre mercado. Como resultado, os preços nos estágios mais altos de produção cairão drasticamente, os preços nos estágios mais baixos subirão novamente, e todo o novo investimento nos estágios mais altos terá de ser abandonado ou sacrificado.

Alterando nosso exemplo simplista, que tratou apenas de *dois* estágios, vemos que os mais altos estágios, considerados lucrativos, provaram ser não lucrativos. A taxa pura de juros, refletindo os desejos do consumidor, mostrou ter sido *realmente* mais alta o tempo todo. A expansão do crédito dos bancos havia adulterado aquele "sinal" indispensável — a taxa de juros — que diz aos empresários quanto de poupança está disponível e qual a duração dos projetos será lucrativa. No

livre mercado, a taxa de juros é um guia indispensável, na dimensão do tempo, para a urgência dos desejos do consumidor. Mas a intervenção bancária no mercado perturba esse preço livre e torna os empreendedores incapazes de satisfazer adequadamente os desejos do consumidor ou de estimar a estrutura temporal mais benéfica da produção. Assim que os consumidores forem capazes, *isto é*, assim que o aumento do dinheiro entra em suas mãos, eles aproveitam a oportunidade para restabelecer suas preferências temporais e, portanto, os antigos diferenciais e rácios de consumo de investimento. O *superinvestimento* nos mais altos estágios, e o *subinvestimento* nos estágios mais baixos são agora revelados em toda a sua severidade. A situação é análoga à de um empreiteiro enganado ao acreditar que tem mais material de construção do que realmente tem e depois descobrir que consumiu todo seu material em uma fundação capciosa (os estágios mais altos), sem nenhum material para completar a casa.[113] Claramente, a expansão do crédito bancário não pode aumentar minimamente o investimento de capital. O investimento só pode vir da poupança.

Não deve ser surpreendente que o mercado tende a reverter para seus rácios preferidos. O mesmo processo, como já vimos, ocorre em todos os preços após uma mudança no estoque de dinheiro. O aumento do dinheiro começa sempre em uma área da economia, aumentando os preços lá, filtrando e se difundindo eventualmente por toda a economia, que então retorna aproximadamente a um padrão de equilíbrio conforme o valor do dinheiro. Se o mercado tende então a retornar a sua relação de preços preferencial após uma mudança na oferta de dinheiro, deve ser evidente que isso *inclui* um retorno à sua relação de poupança-investimento preferencial, refletindo as preferências temporais sociais.

É verdade, e claro, que as preferências temporais podem se alterar no ínterim, ou para cada indivíduo ou como resultado da redistribuição durante a mudança. Os beneficiados podem economizar mais ou menos do que os perdedores teriam economizado. Portanto, o mercado não retornará precisamente à antiga taxa de juros do livre mercado e à relação investimento/consumo, assim como não retornará ao seu padrão preciso de preços. Ela reverterá para o que quer que seja a taxa de juros do livre mercado *agora*, conforme determinado pelas

113 Cf. Mises, *Human Action*, p. 557.

preferências temporais atuais. Alguns defensores de coagir o mercado a economizar e investir mais do que ele deseja saudaram a expansão do crédito como levando à “poupança forçada”, aumentando assim a estrutura de bens de capital. Mas isto pode acontecer, *não* como uma consequência direta da expansão do crédito, mas apenas porque as preferências temporais efetivas mudaram nessa direção (*i.e.*, as tabelas de preferência temporal mudaram, ou porque agora há relativamente mais dinheiro nas mãos daqueles com preferências temporais baixas). A expansão do crédito pode muito bem levar ao efeito oposto: os beneficiários podem ter preferências temporais mais altas, caso em que a taxa de juros do livre mercado será mais alta do que antes. Como esses efeitos da expansão do crédito são completamente incertos e dependem dos dados concretos de cada caso particular, é claramente muito mais convincente para os defensores da poupança forçada utilizar o processo de *tributação* para fazer sua redistribuição.

O mercado reage, portanto, a uma distorção da taxa de juros do livre mercado, procedendo a uma reversão para essa mesma taxa. A distorção causada pela expansão do crédito engana os empresários, os fazem acreditar que há mais poupança disponível e faz com que eles *mau-invistam* — investam em projetos que se revelarão não lucráveis quando os consumidores tiverem a chance de reafirmar suas verdadeiras preferências. Essa reafirmação ocorre bem rapidamente — assim que os proprietários de fatores recebem suas rendas aumentadas e as gastam.

Esta teoria nos permite resolver uma antiga controvérsia entre os economistas: se um aumento na oferta de dinheiro pode baixar a taxa de juros do mercado. Para os mercantilistas — e para os keynesianos — era óbvio que um aumento do estoque de dinheiro baixou permanentemente a taxa de juros (dada a demanda por dinheiro). Para os classicistas, era óbvio que mudanças no estoque monetário poderiam afetar apenas o valor da unidade monetária, e não a taxa de juros. A resposta é que um aumento na oferta de dinheiro *faz* baixar a taxa de juros quando entra no mercado como expansão de crédito, mas apenas temporariamente. A longo prazo (e este longo prazo não é muito “longo”), o mercado restabelece a taxa de juros de preferência temporal do

livre mercado e elimina a mudança. No longo prazo, uma mudança no estoque monetário afeta apenas o valor da unidade monetária.

Esse processo — pelo qual o mercado reverte para sua taxa de juros preferida e elimina a distorção causada pela expansão do crédito — *é*, ademais, *o ciclo econômico!* Nossa análise permite, portanto, a solução não apenas do problema teórico da relação entre dinheiro e juros, mas também do problema que tem assolado a sociedade no último século e meio e mais — o temível ciclo econômico. E, além disso, a teoria do ciclo econômico pode agora ser explicada como uma subdivisão de nossa teoria geral da economia.

Observe as marcas registradas desse processo de distorção-reversão. Primeiro, a oferta de dinheiro aumenta através da expansão do crédito; depois as empresas são tentadas ao *mau-investimento* — investindo excessivamente em processos de produção de estágio mais alto e duráveis. A seguir, os preços e a renda dos fatores originais e o consumo aumentam, e as empresas percebem que os investimentos em estágios mais altos têm sido esbanjadores e não-lucrativos. A primeira etapa é o principal marco do "boom"; a segunda etapa — a descoberta do desperdício em *maus-investimentos* — é a "crise". A *depressão* é a próxima etapa, durante a qual as empresas que realizaram os *maus-investimentos* entram em falência, e os fatores originais precisam voltar subitamente para os estágios mais baixos da produção. A liquidação de empresas infundadas, a "capacidade ociosa" da fábrica de *mau-investimento* e o desemprego "friccional" de fatores originais que precisam mudar repentinamente e *en masse* para estágios mais baixos de produção — estas são as principais marcas da fase de depressão.

Vimos no capítulo 11 que as principais características inexplicáveis do ciclo econômico são a massa de erros e a concentração de erros e distúrbios nas indústrias de bens de capital. Nossa teoria do cíclo econômico resolve esses dois problemas. O grupo de erros repentinamente revelado pelos empreendedores deve-se à distorção intervencionista de um sinal chave do mercado — a taxa de juros. A concentração da perturbação nas indústrias de bens de capital é explicada pelo estímulo a investimentos não-lucrativos de maior ordem no período de boom. E acabamos de ver que outras características do ciclo econômico são explicadas por esta teoria.

Um ponto deve ser enfatizado: a fase de *depressão* é na verdade a fase de *recuperação*. A maioria das pessoas ficaria feliz em manter o período de boom, onde os ganhos inflacionários são visíveis e as perdas ocultas e obscuras. Essa euforia do boom é acentuada pelo consumo de capital que a inflação promove através de lucros contábeis ilusórios. As etapas das quais as pessoas reclamam são a crise e a depressão. Mas estes últimos períodos, deve ficar claro, não causam os problemas. O problema ocorre durante o boom, quando ocorrem *maus-investimentos* e distorções ocorrem; a fase de crise-depressão é o período curativo, após as pessoas terem sido forçadas a reconhecer os *maus-investimentos* que foram feitos. O período de depressão, portanto, *é* o período de recuperação necessário; é o momento em que maus-investimentos são liquidados e empreendedores equivocados deixam o mercado — o momento em que a "soberania do consumidor" e o livre mercado se reafirmam e estabelecem mais uma vez uma economia que beneficia ao máximo cada participante. O período de depressão termina quando o equilíbrio do livre mercado é restaurado e a distorção expansionista é eliminada.

Deve ficar claro que qualquer interferência governamental no processo de depressão só pode prolongá-lo, piorando assim as coisas do ponto de vista de quase todos. Como o processo de depressão *é* o processo de recuperação, qualquer paralisação ou desaceleração do processo impede o advento da recuperação. Os reajustes da depressão precisam resolver-se por si mesmos antes que a recuperação possa ser completa. Quanto mais esses reajustes forem adiados, mais tempo a depressão terá que durar, e mais tempo a recuperação completa será adiada. Por exemplo, se o governo mantiver as taxas salariais em alta, isso trará desemprego permanente. Se mantiver os preços em alta, traz um excedente não vendido. E se estimular novamente a expansão do crédito, então novos *maus-investimentos* e depressões tardias são geradas.

Muitos economistas do século XIX se referiram ao ciclo econômico em uma metáfora biológica, comparando a depressão a um curativo doloroso, mas necessário, do alcoólico ou do entorpecente, que é o boom, e afirmando que qualquer adulteração da depressão retarda a recuperação. Eles têm sido amplamente ridicularizados por economis-

tas de hoje. O ridículo, no entanto, é mal orientado, pois a analogia biológica é, neste caso, correta.

Uma conclusão óbvia de nossa análise é o absurdo dos remédios "de baixo consumo" para a depressão — a ideia de que a crise é causada pelo subconsumo e que a maneira de curar a depressão é estimular as despesas de consumo. O contrário é claramente a verdade. O que provocou a crise é precisamente o fato de que o investimento empreendedorial antecipou erroneamente maiores poupanças, e que esse erro é revelado pelo restabelecimento da proporção desejada de consumo por parte dos consumidores. "Superconsumo" ou "subpoupança" têm provocado a crise, embora não seja justo culpar o consumidor, que está simplesmente tentando restaurar suas preferências após o mercado ter sido distorcido pelo crédito bancário. A única maneira de acelerar o processo curativo da depressão é que as pessoas poupem e invistam *mais* e consumam *menos*, e assim, finalmente justificando alguns dos *maus-investimentos* e atenuando os ajustes que devem ser feitos.

Um problema foi deixado sem explicação. Vimos que o período de reversão é curto e que a renda dos fatores aumenta bem rapidamente e começa a restaurar as taxas de consumo/poupança do livre mercado. Mas, por que os booms, historicamente, continuam por vários anos? O que atrasa o processo de reversão? A resposta é que conforme o boom começa a se desvanecer a partir de uma injeção de expansão de crédito, os bancos injetam uma dose adicional. Em resumo, a única maneira de *evitar* o início do processo de ajuste da depressão é continuar a inflar dinheiro e crédito. Pois somente doses contínuas de dinheiro novo no mercado de crédito manterão o boom e os novos estágios lucrativos. Além disso, somente doses *cada vez maiores* podem acelerar o boom, podem baixar ainda mais as taxas de juros e expandir a estrutura de produção, pois conforme os preços sobem, mais e mais dinheiro será necessário para realizar a mesma quantidade de trabalho. Uma vez parada a expansão do crédito, as taxas de mercado são restabelecidas e os novos investimentos aparentemente gloriosos acabam sendo *maus-investimentos*, construídos sobre uma fundação de areia.

Por quanto tempo os booms podem ser mantidos, quais os limites que existem para os booms em diferentes circunstâncias, serão discuti-

dos abaixo. Mas é claro que prolongar o boom por doses cada vez maiores de expansão do crédito terá apenas um resultado: tornar a depressão inevitavelmente decorrente mais longa e mais desgastante. Quanto maior o escopo do *mau-investimento* e erro no boom, maior e mais longa é a tarefa de reajuste na depressão. A maneira de evitar uma depressão, então, é simples: evitar iniciar um boom. E para evitar iniciar um boom, tudo o que é necessário é seguir uma política de mercado verdadeiramente livre em dinheiro, *i.e.*, uma política de 100 por cento de reservas de espécie para bancos e governos.

A expansão do crédito sempre gera o processo do ciclo econômico, mesmo quando outras tendências camuflam seu funcionamento. Assim, muitas pessoas acreditam que tudo está bem se os preços não subirem ou se a taxa de juros efetivamente registrada não cair. Mas, os preços podem muito bem não subir por causa de alguma força contrária — como um aumento na oferta de bens ou um aumento na demanda por dinheiro. Mas, isso não significa que o ciclo de boom-depressão não ocorra. Os processos essenciais do "boom" — taxas de juros distorcidas, investimentos mal-feitos, falências etc. — continuam sem controle. Essa é uma das razões pelas quais aqueles que se aproximam dos cíclos econômicos do ponto de vista estatístico e tentam chegar a uma teoria estão em um erro sem esperança. Qualquer fato histórico é um resultado complexo de muitas influências causais e não pode ser usado como um simples elemento com o qual se constrói uma teoria causal. A questão é que a expansão do crédito aumenta os preços *para além do que teriam sido no livre mercado* e, assim, cria o ciclo econômico. Da mesma forma, a expansão do crédito não necessariamente abaixa a taxa de juros abaixo da taxa registrada *anteriormente;* diminui a taxa *abaixo do que teria sido no livre mercado* e, assim, cria distorção e *mau-investimento.* As taxas de juros registradas no boom geralmente *aumentarão,* de fato, por causa do *componente de poder de compra* na taxa de juros do mercado. Um aumento nos preços, como vimos, gera um componente de poder de compra positivo na taxa de juros natural, *i.e.*, a taxa de rendimento obtida pelos homens de negócios no mercado. No livre mercado isso se refletiria rapidamente na taxa de empréstimo, que, como vimos acima, depende completamente da taxa natural. Mas um fluxo contínuo de crédito circulante impede

que a taxa de empréstimo atinja a taxa natural, gerando assim o processo do ciclo econômico.[114] Um outro corolário dessa discrepância criada pelo banco entre a taxa de empréstimo e a taxa natural é que os credores no mercado de empréstimos sofrem perdas em benefício de seus devedores: os capitalistas do mercado de ações ou aqueles que possuem seus próprios negócios. Estes últimos ganham durante o boom pelo diferencial entre a taxa de empréstimo e a taxa natural, enquanto os credores (exceto os bancos, que criam seu próprio dinheiro) perdem na mesma medida.

Após o término do período de boom, o que fazer com os *maus-investimentos?* A resposta depende de sua rentabilidade para uso posterior, *i.e.*, sobre o grau de erro cometido. Alguns *maus-investimentos* terão de ser abandonados, já que seus ganhos provenientes da demanda dos consumidores não cobrirão nem mesmo os custos correntes de sua operação. Outros, embora monumentos de fracasso, poderão gerar lucro sobre os custos atuais, embora não paguem para substituí-los conforme se desgastam. Trabalhá-los temporariamente cumpre o princípio econômico de sempre fazer o melhor até mesmo um mau negócio.

Devido aos *maus-investimentos*, porém, o boom sempre leva ao *empobrecimento* geral, *i.e.*, reduz o padrão de vida abaixo do que teria sido na ausência do boom. Pois a expansão do crédito tem causado o esbanjamento de recursos escassos e capital escasso. Alguns recursos foram completamente desperdiçados, e até mesmo aqueles *maus-investimentos* que continuam em uso irão satisfazer os consumidores menos do que teria sido o caso sem a expansão do crédito.

C. Desenvolvimentos Secundários do Ciclo Econômico

Na seção anterior, apresentamos o processo básico do ciclo econômico. Esse processo é frequentemente acentuado por outros ou de-

[114] Desde que Knut Wicksell é um dos pais desta abordagem de ciclo de negócios, é importante ressaltar que nosso uso de “taxa natural” difere do seu. A “taxa natural” de Wicksell era semelhante à nossa “taxa de livre mercado”; nossa “taxa natural” é a taxa de retorno obtida pelas empresas no mercado existente, sem considerar os juros de empréstimo. Corresponde ao que tem sido chamado enganosamente de “taxa de lucro normal”, mas na verdade é a taxa básica de juros. Ver capítulo 6 acima.

senvolvimentos “secundários” induzidos pelo ciclo. Assim, a expansão da oferta de dinheiro e o aumento dos preços provavelmente diminuirão a demanda por dinheiro. Muitas pessoas começam a antecipar preços mais altos e irão, portanto, desacumular. A diminuição da demanda por dinheiro aumenta ainda mais os preços. Uma vez que o impulso para a expansão vem primeiro nos gastos com bens de capital e depois no consumo, esse “efeito secundário” de uma menor demanda por dinheiro pode se instalar primeiro nas indústrias produtoras de bens de capital. Isto reduz ainda mais os diferenciais de preço e lucro e, portanto, amplia a distância que a taxa de juros cairá abaixo da taxa do livre mercado durante o boom. O efeito é agravar a necessidade de reajuste durante a depressão. O ajuste causaria alguma queda nos preços dos bens dos produtores de qualquer forma, já que a essência do ajuste é aumentar os diferenciais de preços. A distorção extra exige uma queda mais acentuada nos preços dos bens dos produtores antes que a recuperação seja concluída.

Enquanto uma questão de fato, a demanda de dinheiro geralmente *aumenta* no início de uma inflação. As pessoas estão acostumadas a pensar no valor da unidade monetária como inviolável e nos preços como permanecendo em algum nível “costumeiro”. Assim, quando os preços começam a subir, a maioria das pessoas acredita que este é um desenvolvimento puramente temporário, com os preços logo sofrendo um recuo. Essa crença atenua a extensão do aumento de preços por um tempo. Eventualmente, no entanto, as pessoas percebem que a expansão do crédito continuou e sem dúvida continuará, e sua demanda por dinheiro diminui, tornando-se menor do que o nível original.

Depois que a crise chega e a depressão começa, vários desenvolvimentos secundários ocorrem com frequência. Em particular, por razões que serão discutidas mais adiante, a crise é frequentemente marcada não apenas por uma *parada* na expansão do crédito, mas por uma *deflação* em ato — uma contração na oferta de dinheiro. A deflação causa uma nova queda nos preços. Qualquer aumento na demanda por dinheiro irá acelerar o ajuste aos preços mais baixos. Além disso, quando a deflação ocorrer primeiro no mercado de empréstimos, *i.e.*, como *contração de crédito* pelos bancos — e isso é quase sempre o caso — isso terá o efeito benéfico de acelerar o processo de ajuste da

depressão. Pois contração de crédito cria maiores diferenciais de preço. E a essência do ajuste necessário é retornar aos diferenciais de preço mais altos, *i.e.*, uma taxa de juros "natural" mais alta. Além disso, deflação acelerará o ajuste ainda de outra maneira: pois o erro contábil da inflação está aqui revertido, e os empresários irão pensar que suas perdas são maiores e os lucros são menores, do que realmente são. Consequentemente, eles pouparão mais do que eles teriam com a contabilidade correta, e a poupança aumentada acelerará o ajuste ao suprir algumas das deficiências necessárias das poupanças.

Pode muito bem ser verdade que o processo deflacionário ultrapassará o ponto de equilíbrio do livre mercado e aumentará os diferenciais de preço e a taxa de juros para além dele. Mas se isso, então, não haverá dano algum, uma vez que uma contração de crédito não pode criar maus-investimentos e, portanto, não gera outro ciclo de *boom-bust*.[115] E o mercado corrigirá o erro rapidamente. Quando há tal contração excessiva e o consumo está muito elevado em relação à poupança, a renda de dinheiro dos empresários é reduzida e seus gastos em fatores declina — especialmente em ordens superiores. Os proprietários dos fatores originais, recebendo rendas menores, irão gastar menos em consumo, os diferenciais de preço e a taxa de juros irão, novamente, ser diminuidos, e a razão consumo/investimentos no livre mercado será rapidamente restaurada.

Tal como a inflação é geralmente popular por seu efeito narcótico, a deflação é sempre altamente não popular pelo motivo oposto. A contração de dinheiro é visível; os benefícios para aqueles cujos preços de compra caem primeiro e para quem perdeu dinheiro por último permanecem escondidos. E as perdas ilusórias da deflação fazem os

---

[115] Se alguns leitores são tentados a perguntar o porquê da contração do crédito não levar ao tipo oposto de mau-investimento daquele do boom — superinvestimento em bens de capital de ordem inferior e subinvestimento em bens de ordem superior — a resposta é que não há escolha arbitrária aberta acerca do investimento em bens de ordem superior ou inferior. O aumento do investimento *precisa* ser feito em bens de ordem superior — no alongamento da estrutura de produção. Uma quantidade menor de investimento simplesmente reduz os investimentos de ordem superior. Portanto, não haverá excesso de investimento nas ordens inferiores, mas simplesmente uma estrutura mais curta do que, do contrário, seria o caso. Contração, ao contrário da expansão, não cria maus-investimentos positivos.

empresários pensarem que suas perdas são maiores (ou que os lucros são menores) do que realmente são, e isso agrava o pessimismo dos negócios.

É verdade que a deflação toma de um grupo e dá para outro, tal como faz a inflação. No entanto, a contração de crédito não só acelera a recuperação e neutraliza as distorções do *boom*, mas também, em sentido amplo, tira dos originais ganhadores coercivos e beneficia os originalmente perdedores coagidos. Enquanto isso certamente não será verdade em todos os casos, em sentido mais amplo os mesmos grupos vão se beneficiar e perder, mas na ordem contrária daquela dos efeitos redistributivos da expansão de crédito. Grupos de renda fixa, viúvas e órfãos, ganharão; e negócios e proprietários de fatores originais, que colhiam lucros da inflação, perderão. Quanto mais a inflação continuar, é claro, menos os mesmos indivíduos serão compensados.[116]

Alguns poderiam objetar dizendo que a deflação “causa” desemprego. Entretanto, como nós vimos anteriormente, a deflação pode levar ao desemprego contínuo apenas se o governo ou as uniões mantenerem a média de salário além do produto de valor marginal descontado do trabalho. Se as médias de salários podem diminuir livremente, não ocorrerá desemprego contínuo algum.

Finalmente, a contração do crédito deflacionário é severamente e necessariamente limitada. Enquanto o crédito pode expandir (barrando vários limites econômicos que serão discutidos à frente) virtualmente até o infinito, a quantidade de crédito pode contrair até o total da quantidade de dinheiro em espécie em circulação. Em suma, o máximo limite possível é a erradicação de toda expansão prévia.

A análise de ciclos econômicos aqui estabelecida tem sido essencialmente a da Escola “Austríaca”, originada e desenvolvida por Ludwig Von Mises e por alguns de seus estudantes.[117] Uma proemi-

[116] Se a economia está no padrão ouro ou prata, então muitos defensores do livre mercado argumentarão a favor da contração do crédito pelas seguintes razões adicionais: (a) para preservar o princípio de pagar às obrigações contratuais e (b) para punir os bancos por sua expansão e forçá-los a voltar a uma política de reserva de 100 por cento de espécie.

[117] Mises apresentou pela primeira vez a “teoria austríaca” em uma seção notável de seu *Theory of Money and Credit*, pp. 346-66. Para uma posição mais desenvolvida, confira seu *Human Action,* pp. 547-83. Para as contribuições im-

nente crítica a essa teoria consiste em dizer que ela "pressupõe a existência de pleno emprego" ou que sua análise se segue apenas *depois* do "pleno emprego" ter sido alcançado. Antes desse ponto, dizem os críticos, a expansão de crédito colocará beneficamente os fatores para operar e não gerará mais maus-investimentos ou ciclos. Mas, em primeiro lugar, a inflação não colocará fatores de desemprego para operar a menos que seus proprietários, embora esperando por um preço em dinheiro superior ao valor marginal de seu produto, estejam cegamente contentes em aceitar necessariamente o menor preço real quando é camuflado como um aumento no "custo de vida". E a expansão do crédito gera mais ciclos, existindo ou não fatores de desemprego. Ela cria mais distorções e maus-investimentos, atrasa indefinidamente o processo de recuperação do *boom* anterior e torna necessária uma recuperação eventualmente muito mais exaustiva para se ajustar aos novos maus-investimentos, tal como para os antigos. Se bens de capital ociosos, estão agora configurados para operar, essa "capacidade ociosa" é o efeito da ressaca de investimentos anteriores que foram inúteis e, portanto, que são realmente submarginais e não merecem ser colocados em prática. Colocar o capital para operar novamente apenas redobrará as distorções.[118]

D. Os Limites da Expansão de Crédito

Tendo investigado as consequências da expansão de crédito, precisamos discutir uma importante questão: se a reserva fracionária bancária é *legal*, há algum *limite* natural para a expansão de crédito feita pelos bancos? O único limite básico é, é claro, a necessidade dos bancos de resgatar seus substitutos de dinheiro na demanda. Sob um padrão ouro ou prata, eles precisam resgatar em espécie; sob um padrão governamental de papel fiduciário (veja mais a seguir), os bancos têm de resgatar em papel governamental. Em qualquer caso, eles precisam

portantes de F.A. Hayek, veja especialmente seus *Prices and Production* e também seu *Monetary Theory and the Trade Cycle* (Londres: Jonathan Cape, 1933) e *Profit, Interest, and Investment*. Outros trabalhos da tradição misesiana incluem Robbins, *The Great Depression*, e Fritz Machlup, *The Stock Market, Credit, and Capital Formation* (Nova York: Macmillan & Co., 1940).

118 *C.f.* Mises, *Human Action*, pp. 577-78; e Hayek, *Prices and Production*, pp. 96-99.

resgatar em dinheiro padrão ou em seu equivalente virtual. Portanto, toda reserva fracionária bancária depende, para perpetuar sua existência, da persuasão do público — especialmente seus *clientes* —, convencendo-os de que tudo está bem e que poderão resgatar suas notas ou depósitos sempre que demandarem. Visto que esse não é, palpavelmente, o caso, a perpetuação da confiança nos bancos é alguma coisa psicológica impressionante.[119] É certo, em qualquer caso, que um conhecimento amplo da praxeologia entre o público teria bastante sucesso em diminuir a confiança da população no sistema bancário. Pois os bancos estão numa posição inerentemente fraca. Deixemos apenas que poucos de seus clientes percam a confiança e comecem a exigir nos bancos o resgate de seu dinheiro, e isso precipitará uma corrida de outros clientes querendo garantir que *eles* consigam seu dinheiro enquanto as portas dos bancos ainda estão abertas. O óbvio — e justificável — pânico dos bancos caso algum tipo de "corrida" se desenvolva, incentiva outros clientes a fazerem o mesmo e intensifica a corrida ainda mais. Em qualquer caso, as corridas aos bancos podem causar devastações, e, é claro, se procurada consistentemente, poderia fechar todos os bancos do país em alguns dias.[120]

As corridas e, portanto, as constantes ameaças subjacentes de sua ocorrência são um dos limites principais para a expansão de crédito. As corridas costumam se desenvolver durante crises de ciclo econômico, quando dívidas estão sendo padronizadas e falhas se tornam manifestas. As corridas e o medo das corridas ajudam a precipitar a contração deflacionária de crédito.

As corridas podem ser uma ameaça sempre presente, mas, enquanto limitações eficientes, elas não são geralmente ativas. Quando

---

119 Talvez uma razão para a continuidade da confiança no sistema bancário é que as pessoas geralmente acreditam que a fraude é processada pelo governo e que, portanto, qualquer prática *não* tão processada precisa ser segura. Com efeito, os governos (como veremos à frente), sempre saem de seus rumos para fortalecer o sistema bancário.

120 Tudo isso, é claro, não pressupõe nenhuma intervenção governamental adicional no setor bancário além de permitir a operação bancária de reservas fracionárias. Desde o advento do "seguro" de depósito durante o New Deal, por exemplo, a limitação da corrida aos bancos tem sido virtualmente eliminada por esse ato de privilégio especial.

elas ocorrem, elas geralmente naufragam os bancos. O fato de que um banco está, de algum modo, em existência, significa que uma corrida não se desenvolveu. Uma limitação mais ativa e cotidiana é o *alcance* relativamente *curto* da clientela de um banco. A clientela de um banco consiste nas pessoas que estão dispostas a manter seus depósitos ou notas (seus substitutos de dinheiro) no lugar do dinheiro propriamente dito. É um fato empírico, em quase todos os casos, que um banco não tem o patrocínio de todas as pessoas da sociedade de mercado ou até mesmo de todos aqueles que preferem usar o dinheiro bancário em vez do dinheiro em espécie. É óbvio que quanto mais bancos existem, mais restrita será a clientela de qualquer banco. As pessoas decidem qual banco usar com base em vários critérios; reputação e integridade, a simpatia do serviço, o preço do serviço e a conveniência da localização; todos esses critérios podem desempenhar um papel.

Como o curto alcance da clientela de um banco limita sua potêncialidade de expansão de crédito? Os substitutos de dinheiro recém-emitidos são, é claro, emprestados aos clientes do banco. O cliente gasta, então, o novo dinheiro em bens e serviços. O novo dinheiro começa a ser difundido por toda a sociedade. Eventualmente — geralmente bem rápido — ele é gasto nos bens e serviços das pessoas que fazem uso de um banco *diferente*. Supomos que o Star Bank expanda seu crédito; as notas ou depósitos recém-emitidos do Star Bank, então, fazem seu caminho até as mãos do Sr. Jones, que usa o City Bank. Duas alternativas podem ocorrer, cada uma das quais tem o mesmo efeito econômico: (*a*) Jones aceita as notas ou depósitos do Star Bank e os deposita no City Bank, o qual pede ao Star Bank o resgate em dinheiro; ou (*b*) Jones recusa aceitar as notas do Star Bank e insiste que o cliente Star — digamos que seja o Sr. Smith — que comprou algo de Jones, deve resgatar as notas por si mesmo e pagar Jones em dinheiro padrão aceitável.

Assim sendo, enquanto o ouro e a prata são aceitos pelo mercado, os substitutos de dinheiro de um banco são aceitos apenas por sua própria clientela. Claramente, a expansão de crédito de um único banco é limitada e essa limitação é mais forte (*a*) na medida em que o alcance de sua clientela é menor e (*b*) quanto maior for sua emissão de substitutos de dinheiro em relação aos outros bancos competidores. Para

ilustrar o primeiro ponto, assumamos que cada banco tem apenas um cliente. Assim, obviamente haverá pouco espaço para expansão de crédito. Numa situação totalmente oposta, se um banco é utilizado por todos na economia, não haverá demanda por resgate resultante de clientes comprando de não clientes. É óbvio que, *ceteris paribus*, uma clientela numericamente menor é mais restritiva quanto à expansão de crédito.

A respeito do segundo ponto: quanto maior o grau de crédito relativo feito por qualquer banco, mais cedo chegará o dia da redenção — e uma possível bancarrota — estará às mãos. Suponha que o Star Bank realiza uma expansão de crédito, enquanto nenhum dos bancos competidores o fazem. Isso significa que a clientela do Star Bank acrescentou uma quantia considerável a seu saldo de caixa; como resultado, a utilidade marginal para manter cada unidade de dinheiro diminui e eles são incentivados a gastar grande parte do novo dinheiro. Alguns desses gastos serão em outros bens e serviços, mas é claro que, quanto maior a expansão de crédito, maior será a tendência de seus gastos "transbordarem" para os bens e serviços de não clientes. Essa tendência de transbordar ou "drenar" é amplamente melhorada quando o gasto aumentado pelos clientes nos bens e nos serviços de outros clientes aumentam seus preços. Enquanto isso, os preços dos bens vendidos por não clientes continuam os mesmos. Como uma consequência, os clientes são incentivados a comprar mais de não clientes e menos uns dos outros. O resultado disso é um balanço "desfavorável" de troca, de clientes para não clientes.[121] É claro que essa tendência do dinheiro de buscar um nível uniforme de valor de troca por todo o mercado é um exemplo do processo pelo qual o novo dinheiro (nesse caso, novos substitutos de dinheiro) é difundido em toda parte do mercado. Quanto maior a expansão relativa de crédito feita pelo banco, então, maior e mais rápido irá ser a drenagem e a consequente pressão pelo resgate em um banco expandindo crédito.

[121] Num balanço consolidado de pagamentos dos clientes, as rendas monetárias das vendas a não clientes (exportações) diminuirão e as despesas monetárias com bens e serviços de não clientes (importações) aumentarão. Os saldos de caixa excedentes dos clientes são transferidos para não clientes.

O propósito dos bancos guardarem qualquer tipo de reserva de espécie em seus cofres (assumindo que não haja limites legais de reserva) torna-se manifesto. Não é para encarar corridas ao banco—uma vez que nenhum banco de reserva fracionária pode ser equipado para resistir a uma corrida. É para encarar as demandas por saque que inevitavelmente virão de não clientes.

Mises mostrou de forma brilhante que uma subdivisão desse processo foi descoberta pela *British Currency School* e pelos teóricos clássicos da "troca internacional" do século XIX. Esses antigos economistas assumiram que todos os bancos numa certa região ou país expandiram crédito juntos. O resultado foi um aumento no preço dos bens produzidos naquele país. Um resultado adicional foi balanços de troca "desfavoráveis", i.e., um fluxo de saída do dinheiro em espécie padrão para outros países. Uma vez que os outros países não patrocinaram a expansão de seus respectivos bancos, a consequência foi uma "drenagem do dinheiro em espécie" do país expansor e uma crescente pressão pelo resgate do dinheiro em seus bancos.

Tal como todas as partes da sobre-enfatizada e superelaborada teoria da "troca internacional", essa análise é simplesmente uma subdivisão especial da teoria econômica "geral". E catalogá-la como "teoria da troca internacional", tal como Mises mostrou, subestima o seu real significado.[122,123]

Desse modo, quanto mais livres, competitivos e numerosos forem os bancos, menos eles poderão expandir o meio fiduciário, mesmo se eles forem deixados livres para fazer isso. Como vimos no capítulo 11, tal sistema é conhecido como "free banking".[124] Uma grande objeção dessa análise do *free banking* tem sido o problema dos "cartéis" bancários. Se os bancos se juntarem e concordarem em expandir seus créditos simultaneamente, a limitação da clientela *vis a vis* aos bancos concorrentes será removida, e a clientela de cada banco será, por efeito, expandida para incluir todos os usuários bancários. Mises pontua,

---

122 Economistas mais antigos também distinguiam uma "drenagem interna" bem como uma "drenagem externa", mas incluíam no primeiro apenas a drenagem dos usuários dos bancos para aqueles que insistem no dinheiro padrão.

123 Consulte *Human Action*, pp. 434-35.

124 Para vários pontos de vista sobre o banco central e o free banking, confira Vera C. Smith, *The Rationale of Central Banking* (Londres: P.S. King and Son, 1936)

entretanto, que os bancos mais seguros com maiores reservas fracionárias não desejarão perder a boa vontade de seus próprios clientes e arriscar corridas a banco ao entrar em acordos combinados com bancos menores.[125] Essa consideração, enquanto coloca limites a tais acordos, não os regula completamente. Pois, apesar de tudo, nenhum banco de reserva fracionária é *realmente* seguro e se o público pode ser levado a acreditar que, digamos, uma reserva de 80% em espécie é segura, pode ser levado a acreditar também no mesmo para 60% ou até mesmo para 10% da reserva dos bancos. Em verdade, o fato de que os bancos menores só podem existir porque o público, de algum modo, permite, demonstra que os bancos mais conservadores podem não perder tanta boa vontade se concordarem com eles em expandir.

Como Mises demonstrou, não há dúvidas de que, do ponto de vista dos críticos da inflação e da expansão de crédito, o *free banking* é superior a um sistema com banco central (veja mais abaixo). Mas, como Amasa Walker expôs:

> *Muito se foi dito, diferentes vezes, acerca da desejabilidade do free banking. Da propriedade e justiça de permitir que qualquer pessoa que opte por entrar no sistema bancário, tão livremente quanto na agricultura ou em qualquer outro ramo de negócios, não há dúvidas. Mas, enquanto o negócio bancário, como é no presente, significar a emissão de papel inconversível, quanto mais guardado e restrito for, melhor. Mas, quando esses problemas forem inteiramente proibidos e apenas notas equivalentes a certificados de tantas moedas forem emitidas, o negócio bancário pode ser tão livre quanto a corretagem. A única coisa a ser assegurada seria o fato de que nenhum tipo de emissão deveria ser feito a não ser em espécie em mãos.*[126]

E. O Governo enquanto Apoiador da Expansão de Crédito

125 Mises, *Human Action*, p. 444.
126 Amasa Walker, *Science of Wealth*, pp. 230-31.

Historicamente, os governos promoveram e encorajaram a expansão de crédito a um grau muito alto. Eles fizeram isso *enfraquecendo* os limites que o mercado impõe à expansão de créditos dos bancos. Uma maneira de enfraquecer é anestesiar os bancos contra a ameaça das corridas ao banco. Na América do século XIX, quando eles entravam em problemas em uma crise econômica, o governo permitiu que os bancos suspendessem o pagamento em espécie enquanto continuassem em operação. Eles eram temporariamente dispensados de suas obrigações contratuais de pagar suas dívidas, enquanto eles poderiam continuar emprestando e até mesmo forçar seus devedores a pagar nas próprias notas do banco. Esse é um modo poderoso de se erradicar limitações na expansão do crédito, uma vez que os bancos sabem que, caso eles ultrapassem a si mesmos, o governo permitirá alegremente que eles não façam pagamentos e não cumpram com suas obrigações contratuais.

Em um padrão de dinheiro fiduciário, os governos (ou seus bancos centrais) podem se obrigar, com o aumento de emissões de dinheiro padrão, a financiar qualquer banco ou grande banco em crise. Nas últimas décadas do século XIX, tornou-se mais aceito o princípio de que o banco central precisa agir como "credor de último caso", que emprestará dinheiro livremente aos bancos ameaçados pela falência. Outro instrumento americano recente para abolir os limites de confiança do crédito bancário é o "seguro de depósito", por meio do qual o governo garante o fornecimento dinheiro de papel para resgatar os passivos de demanda dos bancos. Esses instrumentos e outros similares removem os freios de mercado da expansão desenfreada de crédito.

Um segundo instrumento, hoje em dia tão legitimado que qualquer país sem ele é considerado "desesperançosamente atrasado", é o banco central. O banco central, enquanto muitas vezes nominalmente é de propriedade de indivíduos ou de bancos, é dirigido diretamente pelo governo nacional. Seu propósito, nem sempre exposto de forma explícita, é remover o freio competitivo no crédito bancário providenciado por uma multiplicidade de bancos independentes. Seu objetivo é assegurar que todos os bancos no país sejam coordenados e que irão, portanto, expandir ou contrair juntos — conforme a vontade do gover-

no. E já vimos que a coordenação da expansão enfraquece grandemente os limites impostos pelo mercado.

A maneira crucial pela qual os governos têm estabelecido o controle do banco central sobre o sistema comercial bancário é através da concessão ao banco de *um monopólio de emissão de nota* no país. Como já vimos, substitutos de dinheiro podem ser emitidos na forma de notas ou em registros de depósito. Economicamente, as duas formas são idênticas. O Estado achou conveniente, todavia, distinguir e tornar ilegal toda emissão de notas por parte de bancos privados. Tal nacionalização do ramo de emissão de notas força os bancos comerciais a recorrerem ao banco central sempre que seus clientes desejarem trocar depósitos de demanda por notas de papel. Para obter notas e fornecê-las a seus clientes, os bancos comerciais precisam comprá-las do banco central. Tais compras podem ser feitas apenas vendendo suas moedas de ouro ou algum outro padrão de dinheiro, ou então extraindo as contas de depósitos dos bancos no banco central.

Visto que o público sempre deseja manter parte de seu dinheiro na forma de notas e parte em depósitos de demanda, os bancos têm de estabelecer um relacionamento contínuo com o banco central para assegurar sua oferta de notas. O procedimento mais conveniente é estabelecer contas de depósito de demanda no banco central que, desse modo, torna-se o “banco dos banqueiros”. Esses depósitos de demanda (acrescentado ao ouro em seus cofres) tornam-se as reservas dos bancos. O banco central pode também criar livremente passivos de demanda sem ser 100% lastreado em ouro e esses passivos aumentados acrescentam às reservas e aos depósitos de demanda mantidos por bancos ou então aumentam extraordinariamente as notas do banco central. O aumento nas reservas dos bancos por todo o país os estimulará a expandir crédito, enquanto qualquer diminuição nessas reservas induzirá uma contração geral no crédito.

O banco central pode aumentar as reservas de um país de três modos: (*a*) simplesmente emprestando suas reservas; (*b*) comprando seus ativos, adicionando, desse modo, diretamente às contas de depósito dos bancos no banco central; ou (*c*) comprando os ELDs do público que, enfim, irão depositar os rascunhos do banco central nos vários bancos que atendem o público diretamente, assim permitindo com

que eles usem crédito no banco central para acrescentar às suas próprias reservas. O segundo processo é conhecido como *desconto*; o último como *compra de mercado aberto*. Um lapso nos descontos na medida em que os empréstimos caem em vencimento, reduzirão as reservas, assim como as *vendas de mercado aberto*. Nas compras de *mercado aberto* as pessoas pagarão o banco central por seus ativos comprados com cheques tirados de suas contas nos bancos; e o banco central cobra o pagamento a partir da redução das reservas bancárias em seus registros. Na maioria dos casos, os ativos comprados ou vendidos no *mercado aberto* são ELDs do governo.[127]

Desse modo, o sistema bancário torna-se coordenado sob a égide do governo. Ao banco central é sempre concedido muito prestígio vindo de seu governo criador. Frequentemente o governo torna suas notas o curso forçado. Sob o padrão ouro, os amplos recursos que comanda, somados ao fato que todo o país é sua clientela, geralmente torna insignificante qualquer problema que o banco possa ter para resgatar seus passivos em ouro. Além disso, é certo que nenhum governo deixará seu próprio banco central (ou seja, ele próprio) ir à falência; ao banco central sempre será permitido suspender o pagamento em espécie em tempos de grande dificuldade. Ele pode, portanto, inflar e expandir crédito por si mesmo (através de redescontos e compras de *mercado aberto*) e, ao acrescentar às reservas bancárias, estimula uma expansão *múltipla* de crédito bancário por todo o país. O efeito é múltiplo porque os bancos geralmente vão manter uma determinada proporção de reserva em relação aos passivos — baseado em estimativas de saque de não clientes — e um aumento geral em suas reservas induzirá a uma expansão múltipla do meio fiduciário. De fato, o múltiplo irá, até mesmo, aumentar, pois o conhecimento de que todos os bancos são coordenados e expandem juntos diminui a possibilidade de resgate de não clientes e, portanto, a proporção das reservas que cada banco desejará guardar.

Quando o governo "sai do" padrão ouro, as notas do banco central, então, tornam-se curso forçado e virtualmente o padrão de dinhei-

[127] Há uma quarta maneira pela qual um banco central pode aumentar as reservas bancárias: em países, tais como os Estados Unidos, onde os bancos precisam manter uma proporção mínima legalmente exigida de reservas em relação a depósitos, o banco pode simplesmente diminuir a proporção exigida.

ro. Isso não pode, portanto, possivelmente falhar, e isso, é claro, praticamente elimina as limitações de sua expansão de crédito. Nos Estados Unidos dos dias presentes, por exemplo, o padrão fiduciário básico corrente (também conhecido como um "padrão de lingote de ouro restrito internacionalmente") virtualmente elimina a pressão por resgate, enquanto a provisão do banco central de reservas, bem como do seguro de depósito elimina a ameaça de bancarrota.[128] Para assegurar o controle centralizado feito pelo governo sobre o crédito bancário, os Estados Unidos forçam sobre os bancos uma certa razão mínima de reservas (quase totalmente depositados no banco central) em relação aos depósitos.

Na medida em que um país está, em qualquer sentido, "no padrão ouro", o banco central e o sistema bancário precisam temer por uma drenagem externa de dinheiro em espécie caso a inflação se torne muito grande. Sob um padrão ouro irrestrito, esses precisam, também, preocupar-se com uma drenagem interna resultante das demandas daqueles que não usam bancos. Uma mudança no gosto público de depósitos para notas acabaria por intimidar os bancos comerciais, embora o mesmo não aconteça com o banco central. Uma propaganda assídua das conveniências do *negócio bancário*, entretanto, tem reduzido as fileiras daqueles que não usam bancos para alguns descontentes. Como resultado, a única limitação na expansão de crédito é agora externa. Os governos estão, é claro, sempre ansiosos para remover todos os freios em seus poderes para induzir a expansão monetária. Uma maneira de se remover a ameaça externa é adotar a cooperação internacional, de modo que todos os governos e bancos centrais expandem sua oferta de dinheiro em uma taxa uniforme. A condição "ideal" para a inflação ilimitada é, obviamente, um dinheiro de papel mundial, emitido por um banco central mundial ou alguma outra autoridade governamental. Um dinheiro puramente fiduciário em uma escala nacional serviria quase tão bem quanto, mas com isso haveria a intimidação do dinheiro naci-

[128] Os bancos centrais e governos estrangeiros ainda têm permissão para resgatar em barras de ouro, mas isso dificilmente é uma consolação para os *cidadãos* estrangeiros ou americanos. O resultado é que o ouro ainda é um item de "equilíbrio" final entre os governos nacionais e, portanto, uma espécie de meio de troca *para governos* e bancos centrais em transações internacionais.

onal se depreciar em relação aos outros dinheiros, e as importações iriam se tornar muito mais caras.[129]

F. O Limite Último: O Boom Desenfreado

Com o estabelecimento do dinheiro fiduciário por um Estado ou por um Estado Mundial, pareceria que todas as limitações de expansão de crédito ou qualquer tipo de inflação, estariam eliminadas. O banco central pode emitir quantidades ilimitadas de unidades nominais de papel, descontroladas por qualquer necessidade de cavar uma *mercadoria* do chão. Elas podem ser ofertadas aos bancos para reforçar seu crédito ao bel prazer do governo. Nenhum problema de drenagem interna ou externa existiria. E se existisse um Estado Mundial ou um cartel cooperativo de Estados, com um banco mundial e um dinheiro de papel mundial, e as moedas em ouro e prata fossem criminalizadas; não poderia, então, o Estado Mundial expandir sua oferta de dinheiro à vontade sem trocas estrangeiras ou dificuldades de troca exterior, permanentemente redistribuindo riquezas da escolha do mercado para seus próprios favoritos, dos produtores voluntários às castas dominantes?

Muitos economistas e a maioria das outras pessoas assumem que o Estado poderia atingir essa meta. Na verdade não poderia, pois ainda há um limite último para a inflação, um limite bem amplo, de fato, mas um limite terrível que irá, no fim, conquistar qualquer inflação. Paradoxalmente, esse é o fenômeno da *inflação desenfreada*, ou *hiperinflação*.

Quando o governo e o sistema bancário começam a inflacionar, o público usualmente irá ajudá-los nessa tarefa de forma involuntária. O público, não conhecendo a verdadeira natureza do processo, crê que o aumento no preço é passageiro e que os preços irão logo retornar ao

[129] A transição do ouro para o dinheiro fiduciário será bastante facilitada se o Estado deixar de usar previamente onças, gramas, grãos e outras unidades de peso ao nomear suas unidades monetárias e nomes únicos substituidos, tais como dólar, marco, franco, etc. Então será muito mais fácil de eliminar a associação do público de unidades monetárias com *peso* e ensinar o público a valorizar *os próprios nomes*. Além disso, se cada governo nacional patrocinar sua própria nomeação exclusiva, será muito mais fácil para cada Estado controlar absolutamente sua própria emissão fiduciária.

"normal". Como notamos acima, as pessoas irão, portanto, economizar mais dinheiro, i.e., guardar uma maior proporção de seu dinheiro em forma de saldos de caixa. A demanda social por dinheiro, em suma, aumenta. Como resultado, os preços tendem a aumentar menos do que proporcionalmente ao aumento na quantidade de dinheiro. O governo obtém recursos *mais reais* do público do que era esperado, visto que a demanda do público por recursos diminuiu.

Eventualmente, o público começa a perceber o que está acontecendo. Parece que o governo está tentando usar a inflação como uma forma permanente de taxação. Mas o público tem uma arma para combater essa depredação. Uma vez que o povo perceber que o governo continuará a inflação, e, portanto, os preços continuarão a subir, eles acelerarão suas compras de bens. Pois, eles perceberão que estão ganhando ao comprar agora, em vez de esperar até uma data futura quando o valor da unidade monetária será menor e os preços maiores. Em outras palavras, a demanda social por dinheiro diminui e os preços agora começam a subir de forma mais rápida do que o aumento da oferta de dinheiro. Quando isso acontece, o confisco feito pelo governo, ou o efeito "taxação" da inflação, será menor do que o governo esperou, pois, o dinheiro acrescentado será reduzido no poder de compra pelo maior aumento de preços. Esse estágio da inflação é o começo da hiperinflação, do *boom desenfreado*.[130]

A menor demanda por dinheiro permite com que cada vez menos recursos sejam extraídos pelo governo, mas o governo ainda pode obter recursos contanto que o mercado continue a usar o dinheiro. Essa subida acelerada de preços levará, com efeito, a queixas de uma "escassez de dinheiro", o que estimula o governo a reforçar mais a inflação, causando um aumento de preços ainda mais acelerado. Esse processo, entretanto, não continuará por muito tempo. Na medida em que o aumento dos preços continua, o público começa a "fugir do dinheiro", livrando-se do dinheiro o mais rápido possível para investir em bens reais — praticamente *qualquer* bem real — como uma reserva de valor para o futuro. Essa fuga enlouquecida para longe do dinheiro, diminuindo a demanda para manter dinheiro a praticamente zero, faz

[130] Confira a análise feita por John Maynard Keynes em seu *A Tract on Monetary Reform* (Londres: Macmillan & Co., 1923), cap. II, sec. 1.

com que os preços subam em proporções astronômicas. O valor da unidade monetária cai praticamente a zero. A devastação e o pânico que o *boom desenfreado* causa entre a população é enorme. Grupos de renda relativamente fixa são destruídos. A produção cai drasticamente (aumentando os preços ainda mais), conforme o povo perde o ímpeto para trabalhar — uma vez que eles terão de gastar muito de seu tempo se livrando do dinheiro. O principal *desideratum* torna-se ter propriedade de bens reais, sejam quais forem, e gastar o dinheiro o mais rápido possível. Quando esse estágio desenfreado é alcançado, a economia, com efeito, desmorona; o mercado virtualmente está acabado, e a sociedade se reverte a um estado de, virtualmente, escambo e completo empobrecimento.[131] Mercadorias tornam-se, então, lentamente, um meio de troca. O público se livra do fardo da inflação com sua maior arma: reduzir a demanda por dinheiro ao ponto que o dinheiro do governo se torne inútil. Quando todos os outros limites e formas de persuasão falham, esse é o único caminho — através do caos e do desmoronamento econômico — das pessoas forçarem um retorno à "rígida" mercadoria-dinheiro do livre mercado.

A mais famosa inflação desenfreada foi a experiência alemã de 1923. É particularmente instrutiva, pois, aconteceu em um dos países mais industrialmente desenvolvidos do mundo.[132] Os eventos caóticos da hiperinflação alemã e de outros *booms* acelerados, entretanto, são apenas uma pálida sombra do que aconteceria sob a inflação de um Estado Mundial. Pois a Alemanha foi capaz de se recuperar e de retornar a uma economia de mercado totalmente monetária rapidamente, uma vez que poderia instituir um novo dinheiro corrente baseado em trocas com outros dinheiros pré-existentes (ouro ou papel estrangeiro). Como já vimos, no entanto, o teorema da regressão de Mises mostra que nenhum dinheiro pode ser estabelecido no mercado a não ser que ele possa ser trocado por um dinheiro previamente existente (o que, por sua vez, precisa ser em última instância relacionado a uma mercadoria no escambo). Se um Estado Mundial criminaliza o ouro e a prata

---

131 Acerca da inflação desenfreada, confira Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 227-31.

132 Costantino Bresciani-Turroni, *The Economics of Inflation* (Londres: George Allen & Unwin, 1937), é um trabalho definitivamente brilhante sobre a inflação alemã.

e estabelece um dinheiro fiduciário mundial, que procede a inflar até que um *boom desenfreado* o destrua, *não haverá mais dinheiro pré-existente no mercado*. A tarefa de reconstrução será, então, muito mais difícil.

G. Inflação e Políticas Fiscais Compensatórias

A inflação, nos últimos anos, tem sido geralmente definida como um aumento nos preços. Essa é uma definição muito insatisfatória. Os preços são fenômenos muito complexos, ativados por vários e diversos fatores causais. Eles podem aumentar ou diminuir no lado dos bens — i.e., como um resultado de uma mudança na oferta de bens no mercado. Eles também podem aumentar ou diminuir por causa de alguma mudança na demanda social de manter dinheiro; ou então eles podem subir ou cair em virtude de uma mudança na oferta de dinheiro. Aglomerar todas essas causas é um engano, pois encobre influências separadas, encobre a isolação, que é a meta da ciência. Portanto, a oferta de dinheiro pode estar aumentando, enquanto ao mesmo tempo a demanda social por dinheiro está aumentando ao lado dos bens, na forma de um aumento da oferta de bens. Cada um pode compensar o outro sem que haja mudanças gerais de preço. Ainda assim ambos os processos desempenham seu devido papel. Os recursos ainda mudarão como resultado da inflação, e o ciclo econômico causado pela expansão de crédito ainda acontecerá. É, portanto, muito inconveniente definir a inflação como um aumento nos preços.

Movimentos nas tabelas de oferta-de-bens e de demanda-por-dinheiro são todos resultados de mudanças voluntárias nas preferências no mercado. O mesmo para aumentos na oferta de ouro ou prata. Mas aumentos nos meios fiduciários ou *fiat* são atos de intervenção fraudulenta no mercado, distorcendo as preferências voluntárias e os padrões voluntariamente determinados de renda e de riqueza. Portanto, a definição mais expediente de "inflação" é uma que desenvolvemos acima: um aumento na oferta de dinheiro que vai além de qualquer aumento em espécie.[133]

[133] Inflação é aqui definida como *qualquer* aumento na oferta de dinheiro maior do que um aumento em espécie, não como uma *grande* mudança nessa

A absurdidade dos vários programas governamentais de "luta contra a inflação" agora é evidente. A maioria das pessoas acredita que os oficiais do governo devem constantemente regular os armamentos das fronteiras com uma grande variedade de programas de "controle", designados para combater o inimigo que é a inflação. Na verdade, o que realmente se necessita é que o governo e os bancos (que hoje em dia são controlados quase integralmente pelo governo) parem de *inflacionar*.[134] A absurdidade do termo "pressão inflaconária" também se torna evidente. Ou o governo e os bancos *estão inflacionando,* ou não estão, não há tal coisa como o que chamam de "pressão inflacionária".[135]

A ideia de que o governo tem o dever de taxar o público para "sugar o excesso de poder de compra" é particularmente cômico.[136] Se a inflação tem estado em andamento, esse "excesso de poder de compra" é, precisamente, o resultado de uma inflação governamental prévia. Em suma, o governo é suposto a sobrecarregar o público duas vezes: uma se apropriando dos recursos da sociedade ao inflacionar a oferta de dinheiro e, novamente, ao taxar de novo o novo dinheiro do público. Em vez de "verificar a pressão inflacionária" então, uma taxa excedente em um *boom* simplesmente colocará mais um fardo diante do público. Se as taxas são usadas para mais gastos governamentais ou para pagar dívidas ao público, então isso sequer é um efeito deflacionário. Se as taxas são usadas para pagar dívidas governamentais mantidas pelos bancos, o efeito deflacionário não será uma contração de crédito e, portanto, não corrigirá desajustes trazidos pela inflação anterior. Irá, em verdade, criar mais deslocamentos e distorções por si próprias.

A "política fiscal compensatória" keynesiana e neokeynesiana defende que o governo deflacione durante um período "inflacionário" e inflacione (incorra em déficits, financiados por empréstimos de ban-

oferta. Como definidos aqui, portanto, os termos "inflação" e "deflação" *são* categorias praxeológicas. *Confira* Mises, *Human Action*, pp. 419-20. Veja também as observações de Mises em Aaron Director, ed., *Defense, Controls, and Inflation* (Chicago: University of Chicago Press, 1952), p. 3 n.

134 *Consulte* George Ferdinand, "Review of Albert G. Hart, *Defense without Inflation,*" *Christian Economics*, Vol. III, No. 19 (23 de outubro 1951).

135 *Consulte* Mises em Director, *Defense, Controls, and Inflation*, p. 334.

136 Veja seção 8F acima.

cos) para combater uma depressão. É evidente que a inflação governamental pode aliviar o desemprego e os estoques não vendidos apenas se o processo enganar os proprietários a aceitar preços ou salários *reais* menores. Essa "ilusão de dinheiro" se apoia nos proprietários sendo muito ignorantes para perceber quando a renda real de fato caiu — uma base muito fina para nela fundamentar uma cura. Ademais, a inflação beneficiará parte do público *à custa* do resto, e qualquer expansão de crédito apenas colocará mais um ciclo de "boom-bust" em movimento. Os keynesianos afiguram o sistema fiscal-monetário do livre mercado como uma roda sem direção, de modo que a economia, embora seja prontamente ajustável de outros modos, está constantemente andando em uma fina corda precária entre a depressão e o desemprego de um lado e a inflação do outro. É, então, necessário que o governo, com sua sabedoria, intervenha e oriente a economia a um caminho retilíneo. Depois de completada nossa análise do dinheiro e de ciclos econômicos, entretanto, deveria ser evidente que a verdadeira figuração é justamente o oposto. O livre mercado, desimpedido, não estaria em perigo de sofrer com inflação, deflação, depressão ou desemprego. Mas a intervenção do governo *cria* esta fina corda para a economia e está constantemente, às vezes inadvertidamente, empurrando a economia para essas armadilhas.

12. Conclusão: O Livre Mercado e a Coerção

Concluímos, assim, nossa análise de ações voluntárias e livres, de suas consequências no livre mercado, de ações violentas e coercitivas, e de *suas* consequências na intervenção econômica. Superficialmente, parece que para muitas pessoas que o livre mercado é um lugar caótico e anárquico, enquanto a intervenção do governo impõe ordem e valores comunitários diante dessa anarquia. Na verdade, a praxeologia — economia —mostra-nos que na verdade a situação é bem a reversa. Podemos dividir nossa análise aos efeitos diretos ou palpáveis, e os efeitos indiretos e escondidos dos dois princípios. Diretamente, a ação voluntária — trocas livres — leva ao benefício mútuo de ambas as partes da troca. Indiretamente, como nossas investigações mostraram, a rede dessas trocas livres na sociedade — conhecida como "livre

mercado" — cria um mecanismo delicado e até mesmo inspirador de harmonia, ajuste e precisão em alocar recursos produtivos, decidindo preços, e gentil, mas rapidamente guiando o sistema econômico em direção a maior satisfação possível dos desejos de todos os consumidores. Em suma, não só o livre mercado beneficia *diretamente* todas as partes e as deixa livres e não coagidas; ele também cria um poderoso e eficiente instrumento de *ordem* social. Proudhon, em verdade, escreveu melhor do que ele sabia quando chamou "Liberdade, a Mãe, não a Filha, da Ordem."

Por outro lado, a coerção tem características diametralmente opostas. Diretamente, a coerção beneficia apenas uma parte *à custa* das outras partes. Troca coagida é um sistema de exploração do homem pelo homem, em contraste ao livre mercado, que é um sistema de trocas cooperativas na exploração somente da *natureza*. E a troca coagida não apenas significa que alguns viverão *à custa* de outros, mas, indiretamente, como acabamos de observar, a coerção leva apenas a problemas adicionais: é ineficiente e caótica, aleija a produção e leva a dificuldades cumulativas imprevisíveis. Aparentemente ordenada, a coerção não é apenas exploratória, mas é, também, profundamente *desordenadora*.

A maior função da praxeologia — da economia — é trazer ao mundo o conhecimento dessas consequências indiretas e escondidas das diferentes formas da ação humana. A ordem, harmonia, e eficiência escondidas do livre mercado voluntário, e a desordem escondida, conflitos e ineficiência grave da coerção e da intervenção — essas são as grandes verdades que a ciência econômica, através de uma análise dedutiva de axiomas evidentes-ao-self, revela a nós. A praxeologia não pode, por si mesma, transmitir juízos éticos ou tomar decisões políticas. A praxeologia, através de suas leis *Wertfrei*, informa-nos que as operações do princípio da voluntariedade e do livre mercado levam inexoravelmente à liberdade, à prosperidade, à harmonia, à eficiência e à ordem, enquanto a coerção e a intervenção do governo levam inexoravelmente à hegemonia, ao conflito, à exploração do homem pelo homem, à ineficiência, à pobreza e ao caos. Neste ponto, a praxeologia sai de cena e cabe ao cidadão — o eticista — escolher sua via política de acordo com os valores que ele preza.

Apêndice A: Endividamento do Governo

A maior fonte de receita governamental é a taxação. Outra fonte é o endividamento do governo. As mutuações do governo do sistema bancário é realmente uma forma de inflação: cria novos substitutos de dinheiro que primeiro vão ao governo e então se difundem, com cada passo de gasto, na comunidade. A inflação é discutida no texto acima. Esse é um processo completamente diferente de mutuar do público, que não é inflacionário, pois o último transfere fundos guardados de mãos privadas para mãos governamentais em vez de criar novos fundos. Seu efeito econômico é divergir poupanças dos canais mais desejados pelos consumidores e mudá-las para os usos desejados pelos oficiais governamentais. Consequentemente, do ponto de vista dos consumidores, mutuar do público é um desperdício de poupança. As consequências desse desperdício são uma diminuição da estrutura de capital na sociedade e uma diminuição do padrão de vida geral no presente e no futuro. Desvio e desperdício de poupanças dos investimentos fazem com que as taxas de juros sejam maiores do que seriam em uma situação contrária, uma vez que, agora, os usos privados precisam competir com as demandas governamentais. Mutuações públicas atingem as *poupanças* individuais de forma mais efetiva que a taxação, pois atrai, especificamente, para longe as *poupanças* em vez de taxar a renda em geral.

Pode-se objetar que o emprestar ao governo é voluntário e, portanto, equivalente a qualquer outra contribuição voluntária ao governo; o "desvio" de fundos é algo desejado pelos consumidores e, consequentemente, pela sociedade.[137] No entanto, o processo é "voluntário" apenas de uma maneira unilateral, pois não devemos esquecer que o governo adentra no mercado do tempo como o portador da coerção e como o fiador que usará essa coerção para obter fundos para reembolso. O governo está armado com a coerção, com um poder crucial negado a todas as outras pessoas no mercado, está sempre seguro de que

[137] Uma recente objeção desse tipo aparece em James M. Buchanan, *Public Principles of Public Debt* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1958), especialmente as páginas 104-05.

terá fundos, seja por taxação seja por inflação. O governo poderá, portanto, desviar uma quantia considerável de fundos das poupanças, e a uma taxa de juros menor do que foi paga em qualquer outro lugar. Pois o componente de risco na taxa de juros paga pelo governo será menor do que a que foi paga por quaisquer outros mutuários.[138]

Emprestar ao governo pode, portanto, ser voluntário, mas o processo é dificilmente voluntário quando considerado como um todo. Está mais para uma participação voluntária em um confisco futuro que será cometido pelo governo. De fato, emprestar ao governo *duas vezes* envolve desvio de fundos privados para o governo: uma vez quando o empréstimo é feito e poupanças privadas são desviadas para gastos do governo; e, novamente, quando o governo taxa ou inflaciona (ou mutua novamente) para obter o dinheiro para pagar o empréstimo. Assim, novamente, o desvio coagido toma o lugar dos produtores privados ao governo, cujos pagamentos, depois do pagamento da burocracia por lidar com os serviços, acumulam para os detentores de títulos governamentais. O último tornou-se, portanto, parte do aparato do Estado e está engajado em uma “relação de Estado” com os produtores pagadores de impostos.[139]

O slogan ingênuo de que as dívidas públicas não importam porque “nós devemos a nós mesmos” é claramente absurdo. A questão crucial é: Quem é “nós” e quem são “nós mesmos”? A análise do mun-

---

[138] É incorreto, entretanto, dizer que os empréstimos do governo são “isentos de risco” e, portanto, que o rendimento dos juros dos títulos do governo possa ser puramente considerado a taxa de juros. Os governos podem sempre repudiar suas obrigações se assim o desejarem ou podem ser derrubados e seus sucessores podem se recusar a honrar os ELDs.

[139] Consequentemente, apesar das críticas de Buchanan, os economistas clássicos tais como Mill estavam certos: a dívida pública é um fardo *duplo* no livre mercado no presente; porque os recursos são retirados do emprego privado ao governamental improdutivo; e também no futuro, quando os cidadãos privados são tributados para pagar a dívida. Em verdade, para que Buchanan esteja certo e a dívida pública não seja um fardo, duas condições extremas teriam de ser atendidas: (1) o titular teria de rasgar seu título, de modo que o empréstimo seria uma contribuição genuinamente voluntária para o governo *e* (2), o governo teria de ser uma instituição totalmente voluntária, subsistindo apenas de pagamentos voluntários, não apenas para essa dívida em particular, mas para todas as transações com o resto da sociedade. Cf. Buchanan, *Public Principles of Public Debt*.

do tem de ser individualista e não holística. Certas pessoas devem dinheiro a outras certas pessoas e é precisamente esse fato que faz com que o processo das mutuações (bem como o processo de taxação) seja importante. Pois podemos muito bem dizer que os impostos são insignificantes pela mesma razão.[140]

Muitos oponentes de "direita" do endividamento público, por outro lado, exageraram bastante no tocante aos perigos do endividamento público e ergueram persistentes alarmes sobre uma "bancarrota" iminente. É óbvio que o governo não pode tornar-se "insolvente" como indivíduos privados — pois ele pode sempre obter dinheiro pela coerção, enquanto cidadãos privados não. Ademais, a agitação periódica para que o governo "reduza as dívidas públicas" geralmente esquece que — tirando o repúdio completo — a dívida pode ser reduzida apenas através de um *aumento*, ao menos por certo período, da taxação e/ou da inflação na sociedade. A utilidade social pode, portanto, não ser aprimorada pela redução da dívida, *a não ser* pelo método de *repúdio* — a única maneira de que a dívida pública possa ser diminuída sem um aumento concomitante na coerção fiscal. O repúdio também teria o mérito adicional (do ponto de vista do livre mercado) de *lançar uma mortalha*[141] por sobre todo o crédito futuro do governo, de modo que o governo não poderia mais desviar tão facilmente as poupanças para uso governamental. É, portanto, uma das características mais curiosas e inconsistentes da história do pensamento político-econômico, que são justamente os "da ala-direita", os presumidos campeões do livre mercado, que atacam o repúdio de forma mais forte e quem insiste que a dívida pública deve ser paga o mais rápido possível.[142]

---

140 Da mesma forma, teríamos de afirmar que os judeus mortos pelos nazistas durante a Segunda Guerra Mundial, na verdade, teriam se suicidado: "Eles fizeram isso a si mesmos".

141 N.T.: Em inglês, "casting a pall on", que seria algo como "apavorar, acovardar e retirar completamente o ânimo de realizar algo".

142 Para a rara exceção de um libertário que reconhece o mérito do repúdio na perspectiva no livre mercado, *consulte* Frank Chodorov, "Don't Buy Bonds", *analysis*, vol. IV, No. 9 (julho de 1948), pp. 1-2.

Apêndice B: "Bens Coletivos" e "Benefícios Externos": Dois Argumentos para a Atividade Governamental

Um dos problemas filosóficos mais importantes dos últimos séculos é se a ética é uma disciplina racional ou, em vez disso, um conjunto não científico e puramente arbitrário de valores pessoais. Independente do lado que se advogue nesse debate, seria, certamente, comumente acordado que a economia — ou praxeologia — não pode *por si mesma* satisfazer e estabelecer uma doutrina ética ou ética-política. A economia *per se* é, portanto, uma ciência *Wertfrei*, a qual não engaja em juízos éticos. Ainda assim, enquanto os economistas geralmente concordam com essa firme colocação, é muito curioso o quanto de energia que eles gastaram tentando justificar — de maneira tortuosa, presumivelmente científica e *Wertfrei* — várias atividades e gastos do governo. A consequência disso é o contrabando generalizado de juízos éticos *não analisados* e não defendidos em um sistema supostamente *Wertfrei* da economia.[143,144]

As duas justificações favoritas e aparentemente científicas para a atividade governamental e empresarial são (*a*) o que podemos chamar de argumento dos "benefícios externos" e (*b*) o argumento dos "bens coletivos" ou dos "quereres coletivos". Despojados das armadilhas aparentemente científicas ou quase matemáticas, o primeiro argumen-

---

[143] Um venerável exemplo, usado constantemente em textos sobre finanças públicas (uma área particularmente propensa a juízos éticos camuflados) são os "cânones de justiça" para tributação, propostos por Adam Smith. Para uma crítica desses cânones supostamente "autoevidentes", *consulte* Rothbard, "Mantle of Science".

[144] A análise da natureza econômica e das consequências da propriedade do governo neste livro é *Wertfrei* e não envolve juízos éticos. É um erro, por exemplo, acreditar que alguém, conhecendo as leis econômicas que demonstram as grandes ineficiências da propriedade governamental, teria *necessariamente* de escolher a propriedade privada em vez da governamental, embora, é claro, ele pode muito bem fazer isso. Aqueles que colocam um alto valor moral, por exemplo, no conflito social, na pobreza ou na ineficiência, ou aqueles que desejam muito exercer o poder burocrático sobre os outros (ou ver pessoas submetidas ao poder burocrático) podem muito bem optar pela propriedade do governo com ainda mais entusiasmo. Os princípios e escolhas éticos finais estão fora do escopo deste livro. Isso, é claro, não significa que o presente autor deprecie sua importância. Pelo contrário, ele acredita que a ética *é* uma disciplina racional.

to reduz-se à disputa de que *A*, *B* e *C* não parecem poder fazer certas coisas sem beneficiar *D*, que pode tentar evitar sua "distribuição justa" do pagamento. Esse e o outro argumento dos "benefícios externos" serão discutidos de forma breve. O argumento dos "bens coletivos" é, em sua face, ainda mais científico; o economista afirma que alguns bens ou serviços, por sua própria natureza, devem ser abastecidos "coletivamente" e, portanto, o governo deve abastecê-los através da receita obtida por impostos.

Essa colocação aparentemente simples e existencial, entretanto, mascara uma boa quantidade de pressuposições éticas-políticas não analisadas. Em primeiro lugar, mesmo se *houvesse* "bens coletivos", de modo algum se segue, *seja* (1) que uma agência precisa ofertá-los *seja* (2) que todos nas coletividades *devem* ser forçados a pagar por eles. Em suma, se *X* é um bem coletivo, necessário para a maioria das pessoas em uma certa comunidade, a qual pode ser abastecida somente se for para todos, não se segue, de modo algum, que todo beneficiário precisa ser forçado a pagar pelo bem, o qual, acidentalmente, ele poderia nem sequer o querer. Em resumo, voltamos diretamente ao problema moral dos benefícios externos, sobre o qual discutiremos abaixo. O argumento dos "bens coletivos" acaba por se reduzir, depois de analisado, ao argumento dos "benefícios externos". Ademais, até mesmo se apenas uma agência precisa ofertar esse bem, não foi provado que tem de ser o *governo*, em vez de alguma outra agência voluntária ou até mesmo alguma corporação privada; ou que não podem ofertar esse bem.[145]

Em segundo lugar, o próprio conceito de "bem coletivo" é extremamente duvidoso. Como, antes de tudo, um "coletivo" poderia querer, pensar ou agir? Apenas um individual existe e pode fazer essas coisas. Não há nenhum *referencial existencial* do "coletivo" que supostamente quer e, então, recebe bens. Muitas tentativas têm sido feitas, mesmo assim, para salvar o conceito do bem "coletivo" para providenciar um revestimento aparentemente bruto, uma justificação aparentemente científica para as operações do governo. Molinari, por exemplo, ao tentar estabelecer a defesa como um bem coletivo, afirmou: "Uma força policial serve a cada habitante do distrito no qual

[145] Assim, consulte Molinari, *Society of Tomorrow*, pp. 47-95.

age, mas o mero estabelecimento de uma padaria não sacia a fome". Mas, ao contrário, não há uma necessidade absoluta para uma força policial defender *todo* habitante em uma área ou, ainda mais, dar a cada cidadão o mesmo *grau* de proteção. Ademais, um pacifista absoluto, um crente na total não violência, vivendo na área, *não* se consideraria protegido ou não se consideraria como recebendo serviços de segurança, pela polícia. Ao contrário, ele reconheceria qualquer polícia em sua área um detrimento a ele. Portanto, a defesa não pode ser considerada um "bem coletivo" ou um "querer coletivo". Similarmente para tais projetos como represas, as quais não podem ser simplesmente assumidas como beneficiando todo mundo na área.[146]

Antonio De Viti De Marco definiu "quereres coletivos" como consistindo em duas categorias: quereres que surgem quando um indivíduo não está em isolamento e com quereres conectados com conflitos de interesses. A primeira categoria, entretanto, é tão ampla que abrange a maioria dos produtos de mercado. Não haveria ponto, por exemplo, em colocar peças, a menos que um certo número fosse vê-las ou na publicação de jornais sem um certo mercado amplo. Precisam, por acaso, todas essas indústrias, portanto, ser nacionalizadas e monopolizadas pelo governo? A segunda categoria é presumivelmente significada para se aplicar à defesa. Isso, entretanto, é incorreto. A defesa, por si mesma, não reflete um conflito de interesses, mas uma ameaça de *invasão* contra a qual a defesa é necessária. Ademais, é muito sensível chamar de "coletivo" aquele querer que é precisamente o *menos* provável de ser unânime, uma vez que ladrões dificílmente não o desejarão![147] Outros economistas escrevem como se a defesa fosse ne-

---

146 *Ibid*, p. 63. Sobre a falácia dos bens coletivos, *confira* S.R., "Spencer As His Own Critic", *Liberty*, junho de 1904, e Merlin H. Hunter e Harry K. Allen, *Principles of Public Finance* (Nova York: Harpers, 1940), p. 22. Molinari nem sempre acreditou na existência de "bens coletivos", como pode ser visto em seu notável "De la production de la sécurité", *Journal des Economistes*, 15 de fevereiro de 1849, e Molinari, "Onzième soirée" em *Les soirées de la Rue Saint Lazare* (Paris, 1849).

147 Antonio De Viti De Marco, *First Principles of Public Finance* (Londres: Jonathan Cape, 1936), pp. 37-41. Semelhante à primeira categoria de De Viti é a tentativa de critério por parte de Baumol dos bens financiados "conjuntamente", para uma crítica dos tais *confira* Rothbard, "Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics", pp. 255-60.

cessariamente coletiva porque é um serviço imaterial, *ao caso que* o pão, automóveis, etc., são materialmente divisíveis e vendíveis para indivíduos; mas serviços "imateriais" para indivíduos são abundantes no mercado. Os concertos precisariam ser monopolizados pelo Estado porque seus serviços são imateriais?

Em anos recentes, o Professor Samuelson ofereceu sua própria definição de "bens de consumo coletivo" em uma tão chamada teoria "pura" de despesas governamentais. Os bens de consumo coletivo, de acordo com Samuelson, são aqueles "que todos desfrutam em comum no sentido de que cada consumo individual de tal bem não leva à subtração do consumo por qualquer outro indivíduo daquele bem". Por alguma razão, esses são supostos a ser os bens propriamente ditos (ou *pelo menos* esses) para o governo, em vez do livre mercado, fornecer.[148] A categoria de Samuelson foi atacada com a devida severidade. O Professor Enke, por exemplo, aponta que a maioria dos serviços governamentais simplesmente não se encaixam na classificação de Samuelson — incluindo estradas, livrarias, serviços judiciais, polícia, bombeiros, hospitais e proteção militar. De fato, podemos ir mais além e afirmar que *nenhum* bem jamais se encaixaria na categoria de Samuelson dos "bens de consumo coletivos". Margolis, por exemplo, enquanto critica Samuelson, concede a inclusão da defesa nacional e de faróis nessa categoria. Mas a "defesa nacional" certamente não é um bem absoluto com apenas uma unidade de oferta. Ela consiste em recursos específicos comprometidos a certas formas definidas e concretas — e esses recursos são necessariamente escassos. Um anel de bases defensivas no entorno de Nova Iorque, por exemplo, reduz a quantidade possivelmente disponível nos arredores de São Francisco. Ademais, um farol brilha sobre uma certa área fixa apenas. Não apenas um navio dentro da área previne outros de entrar na área ao mesmo tempo, mas também a construção de um farol em um lugar limita sua construção em outro lugar. De fato, se um bem é, realmente, tecnologicamente "coletivo" no sentido empregado por Samuelson, ele *não* é *sequer um bem*, mas uma condição natural do bem-estar humano, como o ar — superabundante a todos e, portanto, *sem proprietário*. Em verdade,

[148] Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditures", *Review of Economics and Statistics*, novembro de 1954, pp. 387-89.

não é o *farol*, mas *o próprio oceano* — quando as rotas não estão lotadas — que é o "bem de consumo coletivo", e o qual permanece, portanto, sem proprietário. Obviamente, nem o governo nem qualquer outra pessoa são normalmente necessários para produzir ou alocar o oceano.[149]

Tiebout, concedendo que não há uma maneira "pura" de estabelecer um nível ótimo de despesas governamentais, tenta salvar tal teoria especificamente para o governo *local*. Percebendo que o processo de taxação (e até mesmo o de voto) impede demonstrações voluntárias de escolha do consumidor no campo governamental, ele argumenta que a descentralização e a livridade de migração interna rendem ao governo *local* despesas mais ou menos ótimas — como podemos dizer que as despesas de mercado feitas por empresas no livre mercado são "ótimas" — uma vez que os residentes podem entrar e sair à vontade. Certamente, é verdade que o consumidor ficará melhor se ele puder se mudar prontamente de uma comunidade com altos impostos para uma com baixos impostos. Mas isso ajuda o consumidor apenas em certo grau; não resolve os problemas das despesas governamentais, as quais permanecem, do modo contrário, as mesmas. Há, em verdade, outros fatores além do governo interferindo na escolha de residência de um homem, e um número suficiente de pessoas pode ser apegado a uma determinada área geográfica, por uma razão ou outra, para permitir uma grande quantidade de depredação governamental antes de se mudar. Ademais, um grande problema é que a área de terra total no mun-

[149] Stephen Enke, "More on the Misuse of Mathematics in Economics: A Rejoinder," *Review of Economics and Statistics*, maio de 1955, pp. 131-33; Julius Margolis, "A Comment On the Pure Theory of Public Expenditures", *Review of Economics and Statistics,* novembro de 1955, pp. 347-49. Em sua resposta aos críticos, Samuelson, depois de se apressar em negar qualquer possível implicação de que ele desejava *confinar* a esfera do governo apenas aos bens coletivos, afirma que sua categoria é realmente um conceito "polar". Supõe-se que os bens no mundo real sejam apenas uma mistura dos "polos extremos" de bens públicos e privados. Mas esses conceitos, mesmo nos próprios termos de Samuelson, não são decididamente polares, mas exaustivos. Ou o consumo de um bem por *A* diminui o consumo possível de *B*, ou não: essas duas alternativas são mutuamente exclusivas e esgotam as possibilidades. Com efeito, Samuelson abandonou sua categoria ou como um recurso teórico ou como um prático. Paul A. Samuelson, "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics,* novembro de 1955, pp. 350-56.

do é fixa, e que os governos universalmente já obtiveram antecipadamente todas as terras e, portanto, sobrecarregaram os consumidores.[150]

Chegamos agora ao problema dos benefícios externos — a maior das justificações para as atividades governamentais respaldadas por economistas.[151] Quando os indivíduos simplesmente beneficiam a si mesmos através de suas ações, muitos escritores reconhecem que o livre mercado pode tranquilamente ser desimpedido. Mas as ações humanas podem frequentemente, às vezes até inadvertidamente, beneficiar outros. Enquanto um pode pensar isso como uma causa para se

---

150 Charles M. Tiebout, "A Pure Theory of Local Expenditures", *Journal of Political Economy*, outubro de 1956, pp. 416-24. Em um ponto, Tiebout parece admitir que sua teoria só seria válida se cada pessoa pudesse de alguma forma ser "seu próprio governo municipal". *Ibid.*, p. 421.

No decorrer de uma crítica aguda à ideia de competição no governo, o Colorado Springs *Gazette-Telegraph* escreveu o seguinte:

> Fosse o pagador de impostos livre para agir como cliente, comprando apenas aquele serviços que considerasse úteis para si e que tivessem preços ao seu alcance, então, essa competição entre governos seria uma coisa maravilhosa. Mas como o pagador de impostos não é um cliente, mas apenas o governado, ele não é livre para escolher. Ele só é compelido a pagar. […] Com o governo, não há relação produtor-cliente. Só existe a relação que sempre existe entre aqueles que dominam e aqueles que são dominados. Os dominados nunca são livres para recusar os serviços dos produtos do governante. […] Em vez de tentar ver qual governo poderia servir melhor aos governados, cada governo começou a competir com todos os outros governos com base em sua coleta de impostos. […] A vítima dessa competição é sempre o pagador de impostos. […] O pagador de impostos é agora atacado pelos governos — federal, estadual, escolar, municipal e de condado. Cada um deles está competindo pelo último dólar que o pagador tem. (Colorado Springs *Gazette-Telegraph*, 16 de julho de 1958)

151 O problema dos "custos externos", geralmente tratados como simétricos com os benefícios externos, não está realmente relacionado: é uma consequência do fracasso de aplicar integralmente os direitos de propriedade. Se as ações de *A* prejudicam a propriedade de *B*, e o governo se recusa a interromper o ato e a aplicar danos, os direitos de propriedade e, portanto, o livre mercado não estão sendo totalmente defendidos e mantidos. Portanto, os custos externos (e.g., danos causados por fumaça) são falhas em manter um mercado totalmente livre, em vez de *defeitos* desse mercado. *Consulte* Mises, *Human Action*, pp. 650-53; e de Jouvenel, "Political Economy of Gratuity", pp. 522-26.

alegrar, os críticos acusam que desse fato que males fluem em abundância. Uma troca livre, na qual *A* e *B* mutuamente se beneficiam, pode ocorrer muito bem, dizem esses economistas; mas e se *A* fizer algo voluntariamente que beneficia *B* bem como a si mesmo, mas pelo qual *B* não paga nada em troca?

Há duas linhas gerais de ataque ao livre mercado, utilizando-se de benefícios externos como ponto da crítica. Tomados juntos, esses argumentos contra o mercado e a favor da intervenção ou do empreendimento governamental se cancelam a si mesmos, mas cada precisa, com justiça, ser examinado separadamente. O primeiro tipo de crítica *atacar A por não fazer o suficiente para B*. O beneficiador é, com efeito, denunciado por tomar apenas os seus próprios interesses egoístas exclusivamente em conta e, desse modo, negligenciar o potencial destinatário indireto7 esperando silenciosamente nos flancos.[152] A segunda linha crítica é *denunciar B por aceitar um benefício sem pagar A em retorno*. O destinatário é denunciado como um ingrato e quase um ladrão por aceitar um presente gratuito. O livre mercado, então, é acusado de injustiça e distorção por ambos os grupos de críticos: o primeiro acredita que o egoísmo do homem é tal que *A* não agirá de modo a beneficiar suficientemente *B*; o segundo que *B* receberá muitos "incrementos não merecidos" sem pagar por eles. De qualquer modo, o clamor é pela ação corretiva do Estado; de um lado, para usar violência para forçar ou induzir *A* a agir de um modo que ajudará mais *B*; do outro lado, para forçar *B* a pagar a *A* pelo seu presente.

Geralmente, essas visões éticas estão camufladas na opinião "científica" de que, nesses casos, a ação do livre mercado não é mais ótima, mas deveria ser posta de volta no ótimo pela ação corretiva do Estado. Tal ideia compreende de forma completamente errônea a maneira na qual a ciência econômica afirma que a ação do livre mercado é *sempre* ótima. Ela é ótima não do ponto de vista de visões éticas pessoal de um economista, mas do ponto de vista das ações livres e voluntárias de todos os participantes e de satisfazer as necessidades ex-

[152] Por alguma razão inexplicável, os benefícios concernentes a isso são apenas os *indiretos*, quando *B* se beneficia inadvertidamente da ação de *A*. *Presentes* diretos ou caridade, nos quais *A* simplesmente doa dinheiro para *B*, não são atacados na categoria de benefício externo.

pressas livremente dos consumidores. A intervenção do governo, portanto, necessariamente e sempre se *afastará* de tal ótimo.

É divertido que enquanto cada linha de ataque seja bastante difundida, cada uma pode ser refutada com sucesso usando a essência do *outro* ataque! Tome, por exemplo, o primeiro — *o ataque ao beneficiador*. Pois denunciar o beneficiário e implicitamente clamar pela punição estatal pela insuficiência de boas ações é avançar uma reivindicação moral do destinatário sobre o beneficiador. Não temos a intenção de argumentar valores supremos neste livro. Mas deveria ser claramente entendido que adotar essa posição é dizer que *B* é intitulado peremptoriamente para clamar para que *A* faça algo em benefício dele e para o qual *B* não paga nada em retorno. Não temos de percorrer todo o caminho com a segunda linha crítica (sobre o problema de "caroneiro"), mas podemos dizer, talvez, que é presunçoso por parte do caroneiro afirmar seu direito a um posto de majestade e comando. Pois o que a primeira linha crítica afirma é o direito moral de *B* exigir presentes de *A*, se necessário pela força.

Frugalidade compulsória ou ataques a potenciais poupadores por não pouparem e investirem o suficiente, são exemplos dessa linha crítica. Outro é um ataque ao usuário de um recurso natural que está sendo depletado. Qualquer um que use tal recurso de qualquer modo, independente da amplitude, "priva" algum descendente futuro desse uso. Os "conservacionistas", portanto, clamam por um uso menor no presente de tais recursos para favorecer o uso futuro melhor. Esse benefício compulsório não é apenas um exemplo da primeira linha crítica, mas, se esse argumento for adotado, logicamente nenhum recurso sujeito a depletação jamais poderia *sequer* ser usado. Pois quando a futura geração atingir sua maioridade, *ela também* vai encarar uma geração futura. Toda essa linha argumentativa é, portanto, uma linha peculiarmente absurda.

A segunda linha crítica é a forma oposta — uma denúncia a respeito do recebedor do "presente". O recebedor é denunciado como um "*caroneiro*", como um homem que perversamente desfruta de "incrementos não merecidos" da ação produtiva de outros. Essa é, também, uma curiosa linha crítica. É um argumento que tem peso apenas quando dirigido contra a primeira linha crítica, i.e., contra o *caroneiro* que

quer caronas compulsórias. Mas aqui temos uma situação em que as ações de *A*, tomadas puramente porque elas beneficiam a si mesmo, *também* tem o feliz efeito de beneficiar outro. Será que devemos nos indignar porque a alegria está sendo difundida por toda a sociedade? Por acaso devemos ser críticos porque mais de uma pessoa se beneficia da ação de alguém? No final das contas, o *caroneiro* não pediu pela carona. Ele recebeu-a, sem ser solicitado, como um presente, pois *A* se beneficiou de sua própria ação. Adotar a segunda linha de ataque é chamar os *gendarmes* para aplicar a punição porque muitas pessoas na sociedade estão felizes. Em suma, deveria eu ser taxado por gostar da vista do jardim bem cuidado de meu vizinho?[153]

Uma instância marcante dessa segunda linha crítica é a confusão da posição Henry Georgista: um ataque aos "incrementos não merecidos" derivados de um aumento nos valores de capital da terra básica. Vimos acima que conforme a economia progride, aluguéis reais de terra aumentarão junto com as taxas de salário reais, e como resultado haverá aumentos nos valores reais de capital da terra. Estrutura de capital crescente, divisão do trabalho e população tendem a fazer do sítio de terra relativamente mais escasso e consequentemente causam o aumento. O argumento dos Georgistas é o de que o proprietário não é moralmente responsável por esse aumento, que decorre de eventos externos a sua propriedade de terra; ainda assim ele colhe esse benefício. O proprietário da terra é, portanto, um *caroneiro*, e seu "incremento não merecido" pertence, por direito, à "sociedade". Deixando de lado o problema da realidade da sociedade e se "ela" pode possuir alguma coisa, temos aqui um ataque moral à situação do *caroneiro*.

A dificuldade com esse argumento é de que ele prova coisas demais. Pois, qual de nós ganharia qualquer coisa parecida como nossa atual renda real se não fosse pelos benefícios externos que nós derivamos da ação de outros? Especificamente, a grande acumulação moderna de bens de capital é uma herança de toda a economia líquida de nossos ancestrais. Sem eles, nós estaríamos, independentemente da

153 "Se meus vizinhos contratam vigias particulares, eles me beneficiam indiretamente e acidentalmente. Se meus vizinhos constroem belas casas ou cultivam jardins, indiretamente cooperam com meu lazer. Eles por acaso são intitulados a me cobrar impostos por esses benefícios porque eu não posso 'renunciar' a eles?" (S.R., "Spencer As His Own Critic").

qualidade do nosso próprio caráter moral, vivendo numa selva primitiva. A herança do capital de dinheiro de nossos ancestrais é, claro, simplesmente a herança de ações nessa estrutura capital. Somos, portanto, *caroneiros* do passado. Também somos *caroneiros* no presente, pois nos beneficiamos do investimento contínuo de nossos colegas e de suas habilidades especializadas no mercado. Certamente a grande maioria de nossos salários, se pudessem ser imputados, só seria possível devido a essa herança da qual somos *caroneiros*. O proprietário de terra não tem mais incrementos imerecidos que nós. Será que nós deveríamos sofrer confiscos e, portanto, sermos taxados por nossa felicidade? E *quem*, então, receberá o saque? Nossos ancestrais já mortos, que foram nossos beneficiadores ao investir o capital?[154]

Um caso importante de benefícios externos é a "economia externa", que pode ser colhida de investimentos em certas indústrias, mas a qual não resultaria em lucro aos empreendedores. Não há necessidade de insistir na longa discussão na literatura sobre o alcance real dessas economias externas, embora sejam aparentemente insignificantes. A sugestão tem sido persistentemente avançada de que o governo subsidie estes investimentos para que a "sociedade" possa colher as economias externas. Esse é o argumento de Pigou para subsidiar economias externas, bem como o velho e ainda dominante argumento das "indústrias nascentes" a favor de uma tarifa protetiva.

O pedido de subsídio estatal aos investimentos da economia externa é tarefa de uma *terceira linha* crítica ao livre mercado, isto é, *que B, os potenciais beneficiários, sejam forçados a subsidiar os beneficiadores A, para que este produza os benefícios do primeiro*. Essa terceira linha é o argumento favorito dos economistas para propostas como represas subsidiadas pelo governo ou reclamações (destinatários tributados para pagar por seus benefícios) ou escolaridade compulsó-

[154] Há justiça e também franqueza nas críticas de Benjamin Tucker:

> "O que dá valor à terra?" pergunta o Rev. Hugh O. Pentecost [um Georgista]. E ele responde: "A presença da população — a comunidade. Então, o aluguel, ou o valor da terra, pertence moralmente à comunidade." O que dá valor à pregação do Sr. Pentecost? A presença da população — a comunidade. Então, o salário do Sr. Pentecost, ou o valor de sua pregação, moralmente pertence à comunidade. (Tucker, *Instead of a Book*, p. 357)

ria (os pagadores de impostos acabarão por se beneficiar da educação de outros), etc. Os destinatários estão novamente arcando com o ônus da diretiva; mas aqui eles não são criticados pela *carona*. Eles agora estão sendo "salvos" de uma situação na qual não teriam obtido certos benefícios. Uma vez que eles não teriam pagado por eles, é difícil entender exatamente *do que* eles estão sendo salvos. A terceira linha crítica, portanto, concorda com a primeira, que o livre mercado não produz, por causa do egoísmo humano, ações suficientes de economia externa; mas se junta à segunda linha de ataque ao colocar o custo de remediar estranha e involuntariamente a situação aos destinatários. Se esse subsídio ocorrer, é óbvio que os destinatários não são mais caroneiros: em verdade, eles estão simplesmente sendo coagidos a comprar benefícios pelos quais, se agissem livremente, não pagariam.

A absurdidade dessa terceira abordagem pode ser revelada ponderando a questão: Quem se beneficia da política sugerida? O beneficiador *A* recebe um subsídio, é verdade. Mas é frequentemente duvidoso se ele se beneficia, visto que ele teria, caso contrário, agido e investido com lucro em outra direção. O Estado simplesmente o compensou pelas perdas que ele receberia e ajustou os processos de modo que ele receba o equivalente de uma oportunidade renunciada. Portanto *A*, se for uma empresa de negócios, não se beneficia. Quanto aos destinatários, eles estão sendo forçados pelo Estado a pagar por benefícios que eles, de outra forma, não teriam comprado. Como poderíamos dizer que eles "se beneficiam"?

Uma resposta padrão é que os destinatários "poderiam não" ter obtido o benefício mesmo se eles quisessem comprá-los voluntariamente. O primeiro problema aqui é: por qual misterioso processo os críticos sabem que os destinatários teriam gostado de comprar o "benefício". Nossa única maneira de saber o conteúdo das escalas de preferências é vê-las reveladas em escolhas concretas. Visto que a escolha concreta foi *não* comprar o benefício, não há justificação para terceiros afirmarem que a escala de preferências de *B* foi "realmente" diferente da que foi revelada em suas ações.

Em segundo lugar, não há razão para que os destinatários prospectivos não *pudessem ter* comprado o benefício. Em todos os casos um benefício produzido pode ser vendido no mercado e adquirir seu

valor de produto para os consumidores. O fato de que a produção do benefício não seria lucrativa para os investidores significa que os consumidores não o valoram do mesmo modo que valoram os usos de fatores não específicos em linhas alternativas de produção. Pois custos sendo maiores do que o preço prospectivo de venda significa que os fatores não específicos adquirem mais em *outros* canais de produção. Ademais, em casos possíveis nos quais alguns consumidores não estão satisfeitos com a extensão da produção de mercado de alguns benefícios, eles estão em plena liberdade de subsidiar os investidores *por eles mesmos*. Tal subsídio voluntário seria equivalente a pagar um preço de mercado maior pelo benefício e revelaria sua vontade em pagar aquele preço. O fato de que, em qualquer caso, esse subsídio não tenha emergido elimina qualquer justificação por um subsídio coercitivo feito pelo governo. Em vez de providenciar um benefício aos "beneficiários" taxados, com efeito, os subsídios coercitivos infringem uma perda a eles, pois eles poderiam ter gastado seus fundos por eles mesmos em bens e serviços de maior utilidade.[155]

[155] Como afirma Mises:

> […] os meios que um governo precisa para operar uma fábrica com prejuízo ou para subsidiar um projeto não lucrativo, precisam ser retirados ou dos gastos dos pagadores de impostos e do potencial de investimento ou do mercado de empréstimos. […] O que o governo gasta mais, o público gasta menos. Trabalhos públicos […] são pagos com fundos retirados dos cidadãos. Se o governo não tivesse interferido, os cidadãos os teriam empregado para a realização de projetos lucrativos, cuja realização é negligenciada apenas por conta da intervenção do governo. Ainda assim, esse projeto não realizado teria sido lucrativo, ou seja, teria empregado os meios escassos de produção de acordo com as necessidades mais urgentes dos consumidores. Do ponto de vista dos consumidores, o emprego desses meios de produção para a realização de um projeto não lucrativo é um desperdício. Isso os priva de satisfações, as quais eles preferem àquelas que o projeto patrocinado pelo governo pode lhes fornecer. (Mises, *Human Action*, p. 655)

Ellis e Fellner, em sua discussão sobre economias externas, ignoram o fato primordial de que o subsídio dessas economias precisa ser feito *à custa* de fundos utilizáveis para maior satisfação em outros lugares. Ellis e Fellner não percebem que sua refutação da tese de Pigou de que as indústrias de custo crescente estão super-expandidas destrói qualquer base possível para um subsídio às indústrias de custo decrescente. Howard S. Ellis e William Fellner, “External Economies and Diseconomies”, em *Readings in Price Theory* (Chicago: Blakiston Co., 1952), pp. 242-63.

Índice alfabético

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

N

O

P

R

S

T

V

W

Y

Z

A bibliografia de ambos os livros está presente no segundo volume desta coleção.

Conheça outras obras da Editora Konkin:

www.universidadelibertaria.com.br/livros/



Gostaria de fazer uma doação para tornar
mais traduções como esta disponíveis no Brasil?



Aponte a câmera do celular